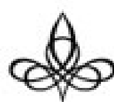
THAIHABOOKS
Phụng sự để dẫn đầu
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG
WILEY



Luật hấp dẫn 5 bước thực hành



JOE VITALE

MỤC LỤC

Tinh thần là loại vật chất tạo nên chính nó tùy theo những đòi hỏi của bạn, và nó phải hoạt động theo một hình mẫu nhất định. Một chậu bột nhão sẵn sàng được làm thành bánh mì, và cũng sẵn sàng được làm thành bánh bích quy. Nó ít tạo nên sự khác biệt so với Tinh thần mà chúng ta đòi hỏi.

—Frances Larimer Warner,
Our Invisible Supply: Part One, 1907

LỜI TỰA

Đã làm công việc phát triển cá nhân gần như cả đời người nên câu hỏi tôi thường nghe nhiều nhất là "Làm thế nào để có được những gì tôi muốn?"

Cuốn sách mới tuyệt vời của người bạn thân thiết của tôi, Tiến sĩ Joe Vitale chính là câu trả lời cho câu hỏi này.

Lần đầu tiên khi đọc *Tác nhân thu hút*, tôi đã bị choáng ngợp bởi những cái nhìn sâu sắc và rõ ràng mà cuốn sách chỉ ra những sức mạnh tiềm ẩn và thường bị bỏ quên trong mỗi chúng ta. Vậy sức mạnh đó là gì? Chúng ta có thể sử dụng nó như thế nào để tạo ra cuộc sống mà chúng ta mong muốn? Quan trọng hơn, chúng ta có thể làm việc đó theo cách thức cho phép chúng ta sống một cuộc sống nhẹ nhàng mà không bị căng thẳng hay không?

Những câu hỏi này đã thúc đẩy Joe Vitale nghiên cứu và viết nên cuốn sách này, sau đó đưa ra một quan điểm hoàn toàn mới về cách thể hiện ham muốn lớn lao nhất của bạn.

Joe đã khai thác sức mạnh này để tạo ra một cuộc sống mà hầu hết mọi người đều thèm muốn. Ông đã có nhà cửa, xe hơi, có thành công, có tình yêu và sức khỏe - tất cả những gì mà ai cũng muốn có được. Ông là một trong số nhà diễn thuyết giỏi. Có lẽ ông là một chuyên gia tiếp thị được yêu mến nhất cho đến ngày hôm nay. Cuộc đời ông là một minh chứng sống động về những gì ông đã giảng dạy diễn ra đúng như thực tế!

Trong suốt cuốn sách này, ông sẽ kể cho bạn nghe về cuộc đời của ông - có tốt, có xấu, và có cả cái cực xấu. Ông không giấu giếm điều gì. Ông sẽ chia sẻ với bạn, thông qua thử và sai, làm thế nào mà ông đã phát hiện ra "công thức năm bước" đưa ông vượt qua nghèo đói, bất hạnh, thất vọng - và đôi khi tuyệt vọng - đến một cuộc sống sung túc, hạnh phúc, mãn nguyện và thành công ít ai sánh kịp. Bạn sẽ thấy nó thật hứng thú và khó quên.

Thế còn bạn thì sao? Bạn có cảm thấy bất an và không hài lòng trong một số lĩnh vực của cuộc sống hay không? Bạn đã sẵn sàng tìm hiểu và áp dụng công thức năm bước đơn giản nhưng sẽ thay đổi mãi mãi cuộc sống của bạn hay chưa?

"Mr. Fire" Joe Vitale luôn có niềm tin rằng chúng ta có thể tìm ra giải pháp tinh thần cho các vấn đề và tạo ra cuộc sống mà chúng ta mong muốn thông qua cuốn *Tác nhân thu hút* này. Cuốn sách sẽ giúp bạn hiểu và sử dụng công thức này trong cuộc sống của bạn dễ dàng như thế nào, và làm cách nào để sống không phải quá căng thẳng và nhọc nhằn. Nó sẽ giúp bạn nhận ra rằng, bạn đã kiểm soát được cuộc sống và số phận của bạn nhiều hơn bạn tưởng.

Mọi người đều mong muốn khám phá ra những bí mật của thành công, đạt tới tình trạng hoàn toàn mãn nguyện và tìm ra con đường để hoàn thiện bản thân. Thông qua Tác nhân thu hút, Joe cũng chỉ cho chúng ta thấy làm thế nào để thực hiện được điều này.

Bí quyết để đạt được những điều chúng ta thực sự mong muốn nằm ngay trong các trang sách. Tuy nhiên, tôi xin cảnh báo các bạn rằng, bạn sẽ choáng váng bởi không ngờ việc áp dụng công thức này lại quá đơn giản như vậy. Sự đơn giản có thể làm bạn ngạc nhiên, nhưng bạn đừng để nó lừa gạt. Tâm trí của chúng ta thích những điều phức tạp, nhưng bạn không thể làm phức tạp sự thật. Tất cả những gì chúng ta cần làm là áp dụng những sự thật đơn giản này, và cuộc sống của chúng ta có thể thay đổi ngay lập tức, theo một cách thật kỳ diệu.

Khi đọc xong cuốn sách này, bạn sẽ thấy mình có thể trình bày lại những ý tưởng hoặc các chiến lược mà bạn đã quen thuộc. Nhưng một lần nữa, đừng để việc này lừa gạt bạn. Như Oliver Wendell Holmes Cha đã nói, “Tất cả chúng ta cần một nền giáo dục mang tính rành mạch.”

Những gì Joe đã làm là giúp chúng ta thức tỉnh về những gì chúng ta đã biết ở một mức độ sâu hơn, ở tận trong thâm tâm. Sau đó, ông khuyến khích chúng ta áp dụng những gì chúng ta đã biết vào công thức năm bước đơn giản, *không thể thất bại!*

Hãy tưởng tượng những gì sẽ xảy ra nếu chúng ta biết được nguyên tắc của tất cả mọi điều mà chúng ta muốn đạt được trong cuộc sống, và chúng ta có thể thay đổi cực của chiếc nam châm để hút lấy chỉ những gì chúng ta thực sự mong muốn?

Một khi bạn đã biết được bí mật của *Tác nhân thu hút*, bạn sẽ chẳng còn lo lắng hoặc nghi ngờ gì nữa. Bạn sẽ không còn phải băn khoăn tự hỏi tương lai của bạn sẽ ra sao, bởi vì bạn đã có thể chủ động tạo ra tương lai mà bạn mong muốn bằng cách sử dụng công thức năm bước đơn giản này.

Bạn đã quyết định dành tâm sức cho cuốn sách này, đó là sự đầu tư vào chính bản thân mình. Bạn đã có đủ sức mạnh để làm những điều lớn lao. Sự khác biệt giữa cái bình thường và *cái phi thường* chỉ là đi thêm một số dặm đường. Và bạn đã chứng tỏ rằng, bạn sẵn sàng đi thêm những dặm đường mới bằng cách đọc cuốn sách này.

Sau khi ứng dụng *Tác nhân thu hút* và công thức năm bước vào cuộc sống của mình, bạn sẽ có thể sử dụng nó trong mọi tình huống. . . mọi lúc, mọi nơi. . . cùng với bất cứ ai. . . với bất cứ điều gì đang xảy ra.

Tin tức tốt lành nhất là bạn sẽ không hề bị ép buộc! Bạn không thể phạm lỗi hoặc đi lạc hướng bởi vì *Tác nhân thu hút* sẽ chỉ cho bạn cách Thuận theo Tự nhiên thay vì chống lại nó. Cực nam châm của bạn sẽ luôn luôn hướng về những gì bạn muốn thu hút.

Vì vậy, hãy cùng tôi theo sau Joe Vitale để ông dẫn dắt chúng ta vào cuộc hành trình tự khám phá, và nó sẽ làm cho cuộc sống của chúng ta thay đổi mãi mãi.

—Tiến sĩ Robert Anthony
www.totalsuccess4u.com

LO LẮNG VỀ TIỀN BẠC

Một con chim non đậu bên đường tôi đi và nói về một ước vọng sâu thẳm, đầy cảm xúc của bạn.

Không có Thiên đường, không phải ở đó!

Nó nói rằng bạn cần vĩnh viễn biết ơn nếu, có lần và đối với mọi người, bạn sẽ không bao giờ còn phải lo lắng về tiền bạc nữa.

Ôi, tôi không thể phản đối.

Ước muốn đã được ban tặng Bạn sẽ không bao giờ còn phải lo lắng về tiền bạc nữa.

Còn điều gì nữa? Cuối cùng, còn điều gì nữa?

—THE UNIVERSE WWW.TUT.COM

MỞ ĐẦU
LỜI TỰ BẠCH CỦA TÁC GIẢ

Tôi thừa nhận điều đó.

Tôi không bao giờ muốn xuất bản cuốn sách này, hoặc phổ biến nó đến với đối tượng bạn đọc rộng rãi.

Tôi đã sợ hãi.

Tôi đã viết cuốn sách này chỉ cho một người: em gái tôi. Bonnie đã có ba đứa con, đang thất nghiệp và phải hưởng trợ cấp xã hội. Tôi đau lòng khi thấy cô ấy đau khổ. Tôi biết cuộc sống của cô ấy sẽ khác đi nếu cô ấy biết về quá trình năm bước mà tôi đã phát triển để tạo ra bất cứ điều gì cô ấy muốn. Tôi đã viết tài liệu này cho cô ấy, chỉ cho cô ấy thôi, vào năm 1997. Bây giờ, cô ấy đã là người ăn nên làm ra và sống vui, sống khỏe. Cô ấy có một ngôi nhà, một chiếc xe hơi, một công việc và một gia đình hạnh phúc. Cô ấy chưa giàu có, nhưng tôi nghĩ là tôi đã chỉ ra cho cô ấy một cách sống mới.

Tôi chưa bao giờ muốn cuốn sách này được phổ biến rộng rãi đến công chúng, vì tôi rất lo lắng về cách nhận thức thế giới của tôi. Cho đến nay, tôi đã viết 17 cuốn sách cho các tổ chức nổi tiếng như Hiệp hội Marketing Hoa Kỳ và Hiệp hội quản lý Hoa Kỳ. Tôi cũng đã thực hiện một chương trình thu âm với hãng Nightingale - Conant. Tôi nghĩ rằng, nếu tôi nói cho thế giới biết về mối quan tâm mang tính tâm linh của mình, mọi người sẽ nhạo báng tôi, khách hàng sẽ từ bỏ tôi, và các tổ chức này sẽ xa lánh tôi. Vì vậy, để an toàn, tôi đã giữ cuốn sách này như một bí mật.

Nhưng tháng Sáu năm 1999, tôi cảm thấy có sự thôi thúc trong thâm tâm là gửi cho Bob Proctor một bản sao của bản thảo, lúc ông ấy đang chuẩn bị một hội thảo khoa học về cách làm giàu. Bob đã đọc và thấy thích nó. Và sau đó, ông ấy đã làm một việc khiến tôi sửng sốt.

Có 250 người tham gia cuộc hội thảo tại Denver. Họ đều muốn biết làm thế nào để trở nên giàu có. Bob đứng trước họ và đọc tên tất cả các cuốn sách mà tôi đã viết, sau đó giới thiệu tôi với mọi người. Tôi đứng lên, đám đông vỗ tay hoan nghênh. Họ đối xử với tôi như một người nổi tiếng, và tôi thích sự quan tâm của họ.

Nhưng sau đó, Bob nói với tất cả mọi người về cuốn sách mới của tôi, cuốn sách chưa được xuất bản. Tôi hơi ngạc nhiên. Tôi đã không chuẩn bị cho việc này. Nhưng tôi vẫn nín thở. Và sau đó, Bob nói với họ tiêu đề cuốn sách, mà tại thời điểm đó nó được đặt tên là *Marketing bằng tâm linh (Spiritual Marketing)*.

Cả đám đông bỗng im bặt, và tôi thấy ớn lạnh nơi xương sống. Mọi người không chỉ có

phản ứng tích cực với cuốn sách, mà tất cả đều muốn có nó - ngay sau đó. Ít nhất 50 người đã đứng dậy và nói họ muốn mua cuốn sách ngay. Sau đó, Bob cho biết ông muốn giữ lại nó. Và một người làm nghề xuất bản tham gia hội thảo nói rằng ông ta muốn xuất bản cuốn sách, không hề cần xem trước!

Mối bận tâm của tôi về việc xuất bản cuốn sách này bỗng dưng biến mất. Tôi có thể thấy rằng đã đến lúc phát hành những ý tưởng này, và tôi cảm thấy rằng tôi sẽ an toàn khi làm như vậy.

Vì vậy, tôi đã có mặt ở đây.

Chúng ta thường hay lo sợ về rất nhiều điều trong cuộc sống nhưng thực sự thì sự giàu có và vinh quang đang chờ đợi chúng ta ở đâu đó. Tất cả những gì bạn phải làm là bước lên phía trước và làm những điều bạn đang được thúc đẩy từ trong tâm khảm.

Bob Proctor đã thúc đẩy tôi trước đám đông 250 người.

Kết quả là, tôi đã phát hành cuốn sách ở dạng sách điện tử, với tên gọi *Marketing bằng tâm linh* vào năm 2001. Cuốn sách đạt được thành công ngay lập tức. Nó đã trở thành một trong những cuốn sách bán chạy nhất tại Amazon vào ngày mồng 4 và mồng 5 tháng Sáu năm 2001, đúng ngày sinh của cha mẹ tôi. Và nó đã được dịch ra bảy ngôn ngữ. Người ta đã viết thư cho tôi từ khắp nơi trên thế giới, chứng thực rằng năm bước được giải thích trong cuốn sách đã giúp họ có được việc làm, hoặc chữa lành một cái gì đó như “căn bệnh nan y,” hoặc kiếm được tiền bạc, hoặc tìm thấy tình yêu thật sự, và nhiều thứ khác nữa.

Đó là sự phản hồi đáng kinh ngạc.

Tôi bắt đầu suy nghĩ, “Nếu tài liệu này thực sự đã thay đổi nhiều cuộc đời thì tôi phải làm cho nó xuất hiện trên thế giới theo cách chính thống. Tôi cần phải viết thêm, giải thích năm bước một cách rõ ràng hơn, và tôi cũng cần có một nhà xuất bản mạnh hơn.”

Tôi tuyên bố ý định đó của tôi.

Và bây giờ, các bạn đang đọc cuốn sách này. Rõ ràng là, tôi đã viết thêm, cập nhật các thông tin và cũng đã tìm được một nhà xuất bản phù hợp.

Cuốn *Tác nhân thu hút* đã ra đời như thế đấy.

Nhưng trước khi giải thích quá trình năm bước, tôi xin phép được nói đôi điều. . .

Trong mỗi cuộc đời, bất kể cái gì cũng đều hàm chứa những nguyên nhân hình thành nên nó.

—F. W. SEARS, How to Attract Success, 1914

Chương 1
NHỮNG ĐIỀU HUYỀN DIỆU KHÔNG NGỪNG XUẤT HIỆN

Nhiều điều huyền diệu đã xảy ra với tôi kể từ khi tôi viết cuốn sách mỏng này vào năm 1997; và bây giờ nó đang nằm trên tay các bạn. Dưới đây là một vài ví dụ:

- Lần đầu tiên khi tôi viết cuốn sách này, tôi đã mô tả chiếc xe mà tôi mơ ước, khi đó là một chiếc Saturn. Tôi vẫn thích xe Saturn, nhưng kể từ thời gian đó, tôi đã nâng cấp ước mơ của tôi và chiếc xe của tôi khá nhiều lần. Tôi đã từng mơ về một chiếc Roadster BMW Z3 2.8. Trước kia, tôi đã nhìn thấy nó trong một bộ phim do James Bond thủ vai. Chưa khi nào trong cuộc đời tôi thấy việc lái xe lại hào hứng đến như vậy. Nhưng khi trưởng thành hơn và cũng trở nên mạnh bạo hơn trong việc mơ ước, tự nhiên tôi cũng muốn có một chiếc xe khác. Sau đó tôi được giới thiệu về Francine, chiếc Esperante GTLM đời 2005 yêu dấu của tôi, một chiếc xe thể thao đẹp đến kỳ lạ do hãng Panoz chế tạo. Chà chà! Thế mới là xe chứ! Sau đó tôi tiếp tục thu hút được chiếc AIV Roadster đời 1998 của hãng Panoz, một chiếc xe thuộc loại hiếm có. Nó đã từng thuộc sở hữu của Steven Tyler, thành viên của ban nhạc rock Aerosmith. Trong khi việc thu hút những chiếc xe không phải là những gì mà cuốn sách này muốn nói, những chiếc xe mới tượng trưng cho những thay đổi lớn trong cuộc sống của tôi. Nó cũng là một thông điệp cho bạn: Thực sự là bạn có thể có được bất cứ thứ gì mà bạn có thể tưởng tượng ra.

- Lần đầu tiên khi tôi viết cuốn sách này, tôi vẫn còn là chồng của Marian, người vợ mà tôi đã chung sống hơn 20 năm. Sau đó, chúng tôi đã quyết định chia tay nhau. Không có gì tiêu cực trong những trải nghiệm hoặc quyết định kiểu này. Marian quyết định rằng cô ấy thích ở một mình. Còn tôi quyết định sẽ tìm một người bạn đời khác. Tôi đã tìm thấy một người, Nerissa, người mà tôi rất yêu. Tôi vẫn là bạn của Marian cho đến khi cô ấy qua đời vào năm 2004, và tôi vẫn nhớ đến cô ấy, ngay cả lúc này. Tuy nhiên, tôi là một người đàn ông may mắn. Những thay đổi lớn trong cuộc sống có thể thực sự dễ dàng và đơn giản.

- Lần đầu tiên khi tôi viết cuốn sách này, tôi đã đặt ra mục tiêu là tạo ra một nguồn thu nhập thụ động. Tôi muốn tiền bạc đến với tôi một cách dễ dàng và đơn giản, luôn luôn, liên tục – nó từ đâu đến và tôi phải làm gì đều không quan trọng. Sau đó tôi được dẫn đến gặp Mark Joyner, khi đó là Giám đốc điều hành của Công ty Aesop Marketing, tôi đã hỏi liệu ông có thể đưa một cuốn sách của tôi lên mạng với tư cách là sách điện tử hay không. Tôi đã nghi ngại. Nhưng tôi đã đưa cho ông ấy cuốn *Hypnotic Writing*, một bản thảo tôi đã viết từ nhiều năm trước. Mark đã đưa nó lên mạng, tiếp thị cho nó, và việc bán sách đã làm tôi kinh ngạc. Ngay cả bây giờ, nhiều năm sau khi cuốn sách được đưa lên mạng tại website www.HypnoticWriting.com, các đơn đặt hàng vẫn còn đến đều

đều. Vì chưa có cuốn sách nào được in, giữ tại kho hoặc gửi qua đường bưu điện, nên tất cả đều là tiền thu nhập thụ động. Mỗi tháng tôi nhận được một tấm séc, đôi khi với số tiền đáng ngạc nhiên. Và ngay cả bây giờ, khi tôi đã có hơn ba chục đầu sách điện tử trên mạng, bao gồm cả cuốn sách bán chạy nhất *How to Create Your Own Ebook in only 7 Days* tại www.7dayebook.com, các tấm séc thậm chí còn có giá trị lớn hơn. Tôi cũng có nhiều sách nói được đưa lên mạng để tải về ngay lập tức, bao gồm *Money Beyond Belief* viết chung với Brad Yates tại www.moneybeyondbelief.com, và dĩ nhiên là *How to Attract a New Car* tại www.attractanewcar.com. Những website này, và nhiều thứ khác nữa, thường xuyên mang lại cho tôi những tấm séc có giá trị lớn hơn. Tất cả đều là thu nhập thụ động. Bây giờ, tôi thường cười rất nhiều. Tôi biết rằng, khi bạn đã có một ý định, bạn cũng đã chuẩn bị các nguồn lực trong cuộc sống để đưa ý định đó lại gần bạn, và đưa bạn đến gần nó.

- Lần đầu tiên khi viết cuốn sách này, tôi đang sống ở Houston, bang Texas. Sau khi gặp Nerissa, tôi chuyển đến Austin. Sau đó, tôi bắt đầu quá trình thu hút ngôi nhà mơ ước của chúng tôi. Sau vài tháng, chúng tôi tìm được ngôi nhà hai tầng trên một khu đất rộng khoảng 9.000 m^2, với vườn đồi có cả hươu và thỏ hoang chạy tung tăng, có bể bơi ngoài trời, nằm giữa Austin và San Antonio, trong một cộng đồng yêu cách sống tâm linh - nghệ thuật được gọi là Wimberley, ở bang Texas. Việc tìm ngôi nhà này thuộc về chủ đề: có một hình ảnh rõ ràng về những gì tôi muốn, trong khi theo đuổi mỗi cơn bốc đồng trực giác mà tôi đã có. Kết quả là một điều huyền diệu. Hiện nay chúng tôi đang có ý định mua mảnh đất hơn 4.000 hecta ở gần đấy, và định xây dựng thành phố riêng của chúng tôi trên đó. Tôi chỉ đang nói đùa về việc xây cả một thành phố, nhưng chắc bạn đã hiểu được ý tôi. Hãy suy nghĩ về những điều lớn lao, và điều lớn lao sẽ xảy ra.

- Khi sự nghiệp của tôi tiến triển, tôi đã làm xong nhiều bộ phim, trong đó có bộ phim đầu tay rất thành công là *The Secret*[(1)], cũng như *The Opus* và *The Leap*. Điều này dẫn tới việc tôi xuất hiện trên chương trình truyền hình của Larry King, chương trình truyền hình *The Big Idea* của Donny Deutsch thuộc hãng CNBC, và các chương trình khác. Điều này cũng dẫn đến việc tôi viết được thêm nhiều cuốn sách, bao gồm *The Key* và *Zero Limits*, và ghi âm thêm các chương trình như *The Missing Secret*. Rõ ràng, khi bạn làm những gì mình yêu thích, sự giàu có và nổi tiếng sẽ đến với bạn.

Ví dụ, có một người đàn ông mà tôi đã quen biết gần 20 năm trước đây là Tiến sĩ Robert Anthony. Những cuốn sách nổi tiếng và băng ghi âm của ông đã làm thay đổi cuộc đời tôi. Sau khi tôi hoàn thành bản thảo đầu tiên, ông đã đọc nó và liên hệ với tôi. Bây giờ, người đàn ông từng là cố vấn của tôi hiện là một trong những đối tác kinh doanh lớn nhất của tôi. Tôi đã hoàn thành việc sản xuất, ghi âm và tiếp thị chương trình tuyệt vời của ông, *Beyond Positive Thinking*. Tôi nghĩ đó là tài liệu tự hoàn thiện bản thân vĩ đại nhất của mọi thời đại, và tôi đã tham gia vào đó! Và chính Tiến sĩ Anthony là người đã viết lời tựa cho cuốn sách này.

Và còn có nhiều hơn thế. Bây giờ, những người ở Hollywood muốn tôi có một chương trình truyền hình của riêng tôi. Tôi đã từ một kẻ vô gia cư trở thành người có chương trình

truyền hình riêng hàng tuần ư? Thật là ảo tưởng. Nhưng bạn sẽ thấy, bạn đang sống một cuộc sống dữ dội nhưng thật tuyệt vời nếu bạn chú tâm vào những ý tưởng trong cuốn sách này.

Chỉ cần nghĩ rằng những điều kỳ diệu đang chờ *bạn* ở phía trước!

Những công việc thu hút

Tôi ngồi với Nerissa và nói chuyện với cô ấy về những điều huyền diệu đang diễn ra trong cuộc sống của tôi. "Nó luôn xảy ra với anh", cô nói.

Cô ngụ ý rằng, có thể một ngày nào đó tôi sẽ muốn bay đến Ohio để thăm gia đình tôi. Tiền vé hết gần 1.000 đôla. Trong thâm tâm, tôi chỉ mong có được một cái giá thấp hơn trong khi vẫn sẵn sàng chấp nhận giá vé đó. Khi tôi gọi lại cho hãng hàng không, họ nói với tôi rằng tôi đã đi máy bay của họ rất nhiều, đủ để được hưởng giá vé chỉ hơn 100 đôla. Thật tuyệt vời.

Và khi Nerissa nhắc tôi về việc tôi muốn hoàn thành bộ sưu tập sách quý hiếm của P. T. Barnum, một thiên tài tiếp thị, một người đàn ông ngoan đạo mà tôi đã nghiên cứu và viết một cuốn sách về ông ấy (*There's a Customer Born Every Minute)*. Tôi đã tìm thấy cuốn sách cuối cùng mà tôi cần. Nhưng trực giác của tôi nói rằng, mình không phải trả giá cao cho người bán sách đâu. Tôi quên nó đi. Tôi chờ đợi. Vài ngày sau đó, người bán sách giảm giá. Điều đó hầu như chưa bao giờ có tiền lệ. Và, tôi đã mua được cuốn sách đó.

Cô ấy nhắc tôi nhớ lại tôi đã tìm một cuốn sách khác gần bảy năm mà vẫn chưa tìm được. Tôi đã từ bỏ ý định. Nhưng tôi quyết định sẽ thu hút nó bằng một cách nào đó. Sau đó, hoàn toàn bất ngờ, một người bạn ở Canada đã gửi e-mail cho tôi nói rằng ông ấy có cuốn sách đó. Tôi van nài để mua nó. Ông ấy đã từ chối. Nhưng chỉ vài ngày sau, ông ấy đột nhiên quyết định gửi tặng ngay cho tôi cuốn sách!

Nerissa đã nhắc tôi nhớ lại rằng một năm trước đây hoặc lâu hơn, khi tôi không thể tìm thấy một cô bạn mà tôi yêu quý và rất nhớ, tôi đã bỏ cuộc và thuê riêng một người để tìm kiếm. Nhưng anh ta cũng không tìm thấy cô bạn của tôi. Tôi thôi không tìm kiếm nữa. Nhưng tôi đã quyết định thu hút cô ấy trở lại với mình. Sau đó một ngày, chỉ đơn giản là theo trực giác của tôi, tôi gặp lại cô bạn đó ngay tại một lớp học yoga. Tôi đã tìm được cô ấy mà không tốn một giọt mồ hôi.

Nerissa cũng nhắc tôi phải kể cho bạn biết về những gì vừa xảy ra ngày hôm qua, ngay trong khi tôi đang viết đoạn mở đầu cho cuốn sách này.

Từ nhiều tháng nay, tôi đang thực hành phương pháp Sedona. Đó là một phương pháp rất đơn giản để loại bỏ bất kỳ cảm xúc hoặc trải nghiệm tiêu cực nào theo cách bạn đang vui vẻ như lúc này. Tôi thích phương pháp này và đã nói cho nhiều người biết về nó thông qua bản tin điện tử hàng tháng của tôi.

Tôi đang đọc một cuốn sách của Lester Levenson, người sáng chế ra phương pháp Sedona, chỉ vừa buổi sáng hôm qua. Tôi ngồi trên ghế bành, đọc, cảm thấy hạnh phúc, tự hỏi làm thế nào tôi có thể tìm hiểu thêm về Sedona và Lester. Tôi nhớ rằng mình đã nghĩ, "Ồ, nếu được gặp một số người Sedona để tìm hiểu thêm về những gì họ làm thì chắc chắn sẽ tốt đẹp."

Cùng ngày hôm đó, tôi kiểm tra e-mail, và rất vui mừng và ngạc nhiên là có một tin nhắn từ vị giám đốc Học viện Sedona. Ông đã nghe đồn về tôi và hỏi tôi có thể giúp xúc tiến trang web của họ tại www.sedona.com không. Ôi!

Và sau đó, có rất nhiều lần, khi tôi muốn có nhiều tiền hơn để làm một việc gì đó, tôi động não để nhanh chóng kéo tiền đến.

Một lần, tôi cần gây quỹ 20.000 đôla, tôi đã lên kế hoạch tổ chức một hội thảo về "Tiếp thị bằng tâm linh" để có được số tiền đó. Tôi cảm thấy hứng thú khi chờ xem có ai đó đăng ký trực tuyến để tham dự lớp học đó không. Điều này chưa từng xảy ra lúc tôi nghĩ về nó. Nhưng sự táo bạo này mang đến phép lạ. Và cả tiền nữa. Tôi thông báo rằng lớp học sẽ chỉ được tiến hành qua e-mail, sẽ kéo dài năm tuần, và mỗi người sẽ phải chi phí 1.500 đôla. 15 người đã đăng ký, mang đến cho tôi một số tiền khá lớn chỉ trong trong vòng một ngày. Rất tốt đẹp. Từ đó, tôi đã duy trì lớp học điện tử của tôi để dạy cho những người khác. Họ đã kiếm được khoảng 250.000 đôla mỗi năm. Trong hầu hết các trường hợp, tôi đã nhận được gần một nửa số tiền, như là cách họ thanh toán cho công lao tư vấn của tôi. Bạn biết là tôi thích thú như thế nào.

Một lần khác, tôi tặng 15.000 đôla cho một người mẹ có đứa con trai bị mắc chứng đột quỵ. Cô ấy cần tiền để mua một chiếc máy tính giúp cô tìm hiểu về cách làm thế nào để giúp đứa con nhỏ tập đi trở lại. Tôi không quen biết mẹ con cô ấy. Tôi đã gửi cho cô ấy một tấm séc với đủ số tiền đó. Đây là sự trao tặng lớn nhất mà trước đó tôi chưa từng thực hiện. Sau đó, trong cùng một ngày, tôi nhận được một tấm séc với số tiền gấp đôi, từ một nguồn mà tôi không ngờ. Những điều huyền diệu như thế này không hiếm khi xảy ra, hoặc có khả năng xảy ra khi bạn thấm nhuần được những nguyên tắc này.

"Những điều huyền diệu luôn xảy ra với anh," Nerissa cứ nói đi nói lại như thế.

"Tại sao em lại nghĩ như thế?" Tôi hỏi cô ấy. "Chắc chắn không phải luôn luôn như thế chứ?"

"Vì bây giờ anh đang thực hành Tác nhân thu hút mà", cô ấy giải thích. "Anh đã chế tạo ra cho mình một chiếc nam châm để hút được bất cứ điều gì anh muốn. Một khi anh quyết định anh muốn có một cái gì đó, anh sẽ có được nó, thường là gần như ngay lập tức."

Không nghi ngờ về chuyện đó. Nếu tôi cố gắng lập thành tài liệu tất cả những điều huyền diệu xảy ra trong đời tôi chỉ nhờ Tác nhân thu hút, tôi sẽ không bao giờ ngừng viết cuốn sách này và không bao giờ lẩn tránh việc phát hành nó ra công chúng.

Quan điểm của tôi là: Công thức năm bước mà bạn định khám phá là có hiệu quả.

Và bởi vì nó có hiệu quả, tôi muốn bạn có nó.

Tôi từng nói với Nerissa rằng có một con đường dễ dàng và cũng có một con đường khó khăn để đi qua cuộc sống. Bạn có thể đi theo con đường khó khăn hoặc con đường dễ dàng. Tất cả đều do bạn lựa chọn.

Lần đầu tiên tôi gặp Nerissa, cô ấy đang vật lộn với một vụ kiện chống lại những người công nhân xây dựng đã làm hỏng mái nhà của cô ấy, cãi cọ với mẹ hầu như hàng ngày, ghét công việc mà cô đang làm, và nhiều thứ khác nữa. Trong vòng một vài tháng khám phá Tác nhân thu hút, cô ấy đã kết thúc được vụ kiện, tìm được tiếng nói chung với mẹ, bỏ luôn công việc cũ, và bây giờ cô ấy đã có hai cuốn sách điện tử và một doanh nghiệp Internet đang phát triển. Và cô ấy đang sống với tôi trong trang viên ở nông thôn của chúng tôi. Cô ấy nói rằng, bây giờ cô hạnh phúc hơn so với bất kỳ thời gian nào trong cuộc sống của cô, *hơn bao giờ hết*.

Một lần nữa, có một con đường khó nhọc xuyên qua cuộc sống, và cũng có một chiếc thang. Bạn thích con đường nào? Tác nhân thu hút sẽ chỉ cho bạn thấy cách lướt đi trong cuộc sống.

Tại sao lại không bước tới và tận hưởng chuyến đi này nhỉ?

Hãy nhớ rằng mọi thứ đều là biểu tượng, và cái được biểu tượng hóa còn quan trọng hơn nhiều so với chính biểu tượng đó.

—Lời của thẩm phán THOMAS TROWARD,
trích trong phim *Attaining your desires* của BEHREND GENEVIEVE

Chương 2
CHỈ SỐ IQ TÁC NHÂN THU HÚT CỦA BẠN NHƯ THẾ NÀO?

"Nếu bạn muốn thế giới này được hạnh phúc hơn, lành mạnh và giàu có hơn, hãy bắt đầu bằng cách đóng góp cho nó một con người hạnh phúc, khỏe mạnh và giàu có: chính là Bạn."

—Tiến sĩ Joe Vitale, nhân vật nổi tiếng
trong hai bộ phim The secret và The opus

Khi nói đến việc thu hút những gì bạn muốn, bạn hãy bắt đầu bằng cách kiểm tra chỉ số IQ của mình. Bài trắc nghiệm sau đây do Ann-Marie Caff rey thiết kế, và tôi đã sử dụng nó ở đây với sự cho phép của bà. Chỉ cần làm bài kiểm tra này, nó sẽ làm sáng tỏ những lĩnh vực mà bạn có thể muốn chú tâm vào khi bạn đọc cuốn sách này. Để có kết quả, hãy vào trang web www.smartattractor.com và làm bài trắc nghiệm này.

1. Mục tiêu

Câu hỏi 1. *Khi nghĩ về những gì bạn muốn thể hiện trong cuộc sống của mình, điều gì mà bạn có thể viết ra một cách dễ dàng và không do dự hay không?*

a. Có. Tôi biết chính xác đó là điều mà tôi muốn. Tôi đã nghĩ về nó rất nhiều và có thể miêu tả nó rõ ràng.

b. Tôi có thể hình dung khá mạnh mẽ về những gì sẽ làm cho tôi hạnh phúc, nhưng có lẽ tôi hơi lưỡng lự một chút khi viết nó ra một cách cụ thể.

c. Ồ, tôi biết rằng tôi muốn có nhiều tiền hơn vì tôi muốn lái một chiếc xe hơi sang trọng và sống trong một ngôi nhà tuyệt vời. Tôi không thể không nói rằng tôi đã dành rất nhiều thời gian để đạt được điều đó - nhưng tôi không nghĩ quá nhiều về những chi tiết cụ thể.

Câu hỏi 2. *Những ước mơ và mục tiêu mà bạn có ngày hôm nay rất khác với những ước mơ và mục tiêu mà bạn đã có cách đây một vài năm phải không?*

a. Nếu tôi vẫn còn nhớ thì ước mơ và mục tiêu của tôi vẫn như vậy.

b. Chúng đã tiến triển qua nhiều năm, nhưng thực chất tôi vẫn muốn chúng y nguyên như vậy.

c. Vâng. Tôi đã thay đổi rất nhiều trong những năm vừa qua, do đó tôi có những ước mơ và mục tiêu mới.

Câu hỏi 3. *Hãy suy nghĩ về việc đạt được điều gì đó mà bạn tin rằng bạn thực sự mong muốn. Hãy nói với chính mình, ở thì hiện tại - ví dụ, tôi kiếm được 200.000 đôla mỗi năm với công việc mà tôi yêu thích. Bây giờ, hãy nhận thức về phản ứng tự nhiên của cơ thể bạn. Câu nào dưới đây mô tả đúng nhất cảm giác đó?*

a. Cảm thấy thư giãn, thoải mái, tích cực, hoàn toàn mong muốn có được kết quả này.

b. Khi chú tâm vào các cảm giác tự nhiên của cơ thể, tôi cảm thấy nhức đầu, tức ngực hay đau thắt ở bụng, v.v...

c. Bất cứ lúc nào tôi tưởng tượng về chuyện này, nó thường gây cho tôi một cảm giác tiêu cực, không hiểu nổi, ở nơi nào đó trên cơ thể.

Câu hỏi 4. *Chúng ta đều biết có những người được định hướng rất rõ ràng và có động cơ thúc đẩy để thành công. Bạn tự đánh giá bản thân dựa trên mức độ tham vọng, quyết tâm và động lực để thành công như thế nào?*

a. Tôi nghĩ rằng tôi sẽ hướng tới tốp cao nhất. Tôi làm việc chăm chỉ và cảm thấy có một tham vọng cháy bỏng liên tục là làm cho một điều gì đó trong cuộc sống của tôi trở nên tốt đẹp, và đạt được những gì tôi muốn.

b. Tôi sẽ ở nhóm trung bình thôi. Tôi có khả năng đạt được nhiều điều nếu tôi thực sự chú tâm. Nhưng nếu làm điều đó liên tục, tôi sẽ kiệt sức mất.

c. Tôi chưa bao giờ cảm thấy có động lực thúc đẩy tôi về phía những điều lớn lao, đặc biệt. Thực tế là cuộc sống thường không công bằng, và người làm việc chăm chỉ nhất không phải luôn luôn được tưởng thưởng nhiều nhất - vậy tại sao tôi phải bận tâm?

Câu hỏi 5. *Một đức tính quan trọng mà mọi người thành công đều có là sự kiên trì. Theo lời mô tả của bạn bè và gia đình bạn, mô tả nào dưới đây gần nhất với những gì họ đã nói?*

a. Bạn là người vô cùng kiên trì. Ngay cả khi mọi điều có vẻ không ổn, bạn vẫn không nản chí.

b. Bạn dồn rất nhiều công sức vào việc đạt được mục tiêu, nhưng thỉnh thoảng bạn lại bị chệch hướng sau một cú vấp ngã.

c. Bạn bắt đầu mọi việc với lòng nhiệt tình cao nhất, nhưng sẽ mất đi hứng thú sau khi gặp khó khăn.

2. Thái độ tinh thần tích cực

Câu hỏi 6. *Albert Einstein có một câu nói rất nổi tiếng rằng, câu hỏi quan trọng nhất mà bất cứ ai cũng có thể tự hỏi mình là: "Đây có phải là một thế giới thân thiện với bạn hay không?" Bạn sẽ trả lời câu hỏi này như thế nào?*

a. Có.

b. Tôi không biết.

c. Không.

Câu hỏi 7. *Bạn sẽ mô tả tình hình hiện nay của bạn như thế nào, liên quan đến những điều mà bạn cần biết ơn trong cuộc sống?*

a. Tôi rất may mắn! Tôi có mối quan hệ rất tốt với gia đình và bạn bè. Giống như hầu hết mọi người, tôi muốn có nhiều thứ thuộc về vật chất, nhưng tôi đánh giá cao những điều tốt đẹp mà tôi có trong cuộc sống của mình.

b. Tôi cảm thấy ổn, nhưng tôi sẽ biết ơn cuộc sống nhiều hơn nữa nếu tôi có được nhiều thứ hơn nữa!

c. Thật khó có thể nói rằng tôi biết ơn cuộc sống, vì tôi làm việc rất chăm chỉ nhưng lại có được rất ít.

Câu hỏi 8. *Nếu bạn có những ước mơ nhưng mục tiêu của bạn vẫn chưa đạt được, theo ý kiến của bạn, cho đến nay có những gì đã ngăn cản bạn?*

a. Cho đến nay, tôi chưa đạt được 100% thành công chỉ vì tôi đã không chú tâm đầy đủ vào dự định của mình và làm cho mọi việc xảy ra theo đúng mong muốn của tôi. Không phải do bất cứ người nào ngăn cản.

b. Tôi có thể nói, một phần là do niềm tin và các hành vi của chính tôi, nhưng bây giờ tôi đang cố gắng thay đổi, mặc dù có một số yếu tố bên ngoài ngăn cách giữa tôi và các mục tiêu của tôi.

c. Tôi đã bị ngăn cản nên không đạt được mục tiêu, bởi vì tôi gặp rất nhiều trở ngại trong cuộc sống. Đôi khi, hoàn cảnh dường như luôn âm mưu chống lại tôi.

Câu hỏi 9. *Bạn có cho rằng mình là một người may mắn hay không?*

a. Có. Không nhất thiết phải luôn luôn cảm thấy mình đạt được mọi thứ - mà theo cách mình đã làm mọi thứ một cách tốt nhất rồi.

b. Trung bình.

c. Kém may mắn trong nhiều trường hợp. Tôi đã có nhiều thách thức, khó khăn trong cuộc sống.

Câu hỏi 10. *Khi bạn nghe thấy cụm từ như: "Bạn là một người sáng tạo, bạn có sức mạnh để sáng tạo" hoặc "Bạn là người 'tuyệt vời' trên thế gian này." Mô tả nào sau đây đúng với nội tâm của bạn?*

a. Những câu đó là đúng sự thật và có ảnh hưởng sâu sắc đến tôi.

b. Đó là sự khuyến khích và nâng cao tình cảm, nhưng tôi không thể nói tôi hoàn toàn cảm nhận được nó hay tin tưởng vào nó.

c. Tất cả đều tốt, nhưng đơn giản là tôi không thấy nó liên quan lắm đến cuộc sống hàng ngày của tôi.

3. Đức tin và hành động có nghị lực

Câu hỏi 11. *Khi phải đối mặt với một tình huống khó khăn mà bạn không tin chắc về con đường đi lên phía trước, hoặc khi phải trải qua một thời kỳ lo âu trong cuộc sống có rất nhiều mối đe dọa, điều gì dưới đây bạn có khả năng làm được?*

a. Tôi sẽ kể về khó khăn của mình thiên thần hộ mệnh của tôi và mọi người, mong được giúp đỡ. Tôi thấy nó giúp tôi bớt lo lắng và mọi việc luôn luôn có vẻ khá ổn đối với tôi.

b. Còn tùy, thường thì tôi sẽ xem xét để lựa chọn hoặc có thể nói với người mà tôi tin tưởng, hoặc đôi khi tôi cầu nguyện.

c. Tôi sẽ cố gắng tự mình giải quyết mọi việc. Tôi không cảm thấy rằng cầu nguyện hoặc yêu cầu người khác giúp đỡ sẽ đạt được bất cứ điều gì.

Câu hỏi 12. *Trả lời câu hỏi về phản xạ sau đây: Bạn có cảm thấy thoải mái khi có người nào đó nói với bạn rằng, họ tin rằng bạn rất tài năng (sáng tạo / logic / dí dỏm / nhạy cảm / bất cứ điều gì bạn đang có) và rằng họ muốn trả cho bạn 500.000 đôla một năm để bạn làm việc cho họ, chỉ đơn giản bằng cách sử dụng tài năng đó của bạn?*

a. Có chứ, tại sao lại không nhỉ? Tôi nghĩ rằng, tôi đáng được như vậy.

b. Đó là một suy nghĩ tốt đẹp - tôi biết tôi có tài ở một số lĩnh vực, nhưng tôi không biết tôi lại đáng giá nhiều như vậy!

c. Không, tôi không tin rằng tôi đáng giá nhiều như thế.

Câu hỏi 13. *Khi bạn nghĩ, bạn thực sự đang sống với lý tưởng và đạt mục tiêu của bạn, bạn cảm thấy mình là người có đầu óc thực tế như thế nào?*

a. Rất thực tế. Tôi cảm thấy sẽ đạt được thành công, và nó sẽ đến sớm. Tôi đã có thành công trong quá khứ, và tôi biết tôi sẽ lại thành công.

b. Ồ, tôi không cảm thấy như vậy. Nó sẽ xảy ra với tôi trong vài tuần hay vài tháng tới,

nhưng tôi nghĩ rằng, sẽ thực tế hơn khi cho rằng cuối cùng tôi cũng đạt được.

c. Đối với tôi, điều đó thật viển vông. Tôi không thể cảm thấy có sự kết nối giữa nơi tôi đang đứng với nơi tôi muốn đến - nhưng tôi nghĩ đó là một cách hay để thử sức mạnh của Luật hấp dẫn!

Câu hỏi 14. *Luật hấp dẫn cho phép bạn có được, làm được, hoặc trở thành bất kỳ điều gì bạn muốn. Bạn cảm nhận tuyên bố đó như thế nào?*

a. Thực sự tốt. Thật đơn giản khi bạn ngừng vật lộn với nó, mà chỉ tin tưởng nó thôi.

b. Đôi khi tôi thấy phân vân với niềm tin đó. Nhưng tôi đang cố gắng để cải thiện niềm tin của tôi bằng cách đọc sách và suy ngẫm.

c. Tôi không nghĩ rằng tôi đã từng có loại niềm tin mù quáng như trong tuyên bố đó. Tôi là một người thực tế!

Câu hỏi 15. *Bất kể công việc hiện tại của bạn là gì, bạn có cảm thấy rằng bạn biết tài năng duy nhất của bạn là gì hay không?*

a. Có, tôi luôn dành chỗ cho những mối quan tâm và tài năng thực sự trong cuộc sống của tôi, và tôi hy vọng một ngày nào đó tôi sẽ làm nên sự nghiệp bằng cách sử dụng chúng.

b. Có, tôi biết rằng tôi có nhiều tài năng, dù vậy tôi không nghĩ bất kỳ tài năng nào cũng có thể chuyển thành một cái gì đó mà tôi có thể sống nhờ nó.

c. Không có gì nổi bật, và tôi không bao giờ thực sự nghĩ về nó.

4. Kiểm soát ý nghĩ

Câu hỏi 16. *Khi đang đi trên một cuộc hành trình dài, hoặc thực hiện một số nhiệm vụ lặp đi lặp lại giúp giải phóng tâm trí của bạn để xử lý những ý nghĩ khác, những mô tả nào sau đây gần nhất với lối suy nghĩ của bạn?*

a. Tôi tập trung nhiều vào việc hướng tới những mục tiêu của tôi. Bất cứ khi nào tâm trí của tôi rảnh rỗi, tôi thường suy nghĩ về mục tiêu của tôi.

b. Thỉnh thoảng tôi nhớ là phải tập trung vào mục tiêu của tôi, nhưng thật khó ngăn tâm trí của tôi khỏi suy nghĩ vẩn vơ.

c. Khi tôi không bị buộc phải tập trung vào một điều gì đó, tôi cho phép suy nghĩ của tôi thơ thẩn dạo chơi một chút.

Câu hỏi 17. *Nếu suy nghĩ một cách có trách nhiệm để biểu thị thực tế của chúng ta thì suy nghĩ của bạn chủ yếu là tích cực hay tiêu cực?*

a. Chủ yếu là suy nghĩ tích cực.

b. Không biết chắc chắn.

c. Chủ yếu là tiêu cực.

Câu hỏi 18. *Chúng ta xử lý khoảng 12.000 ý nghĩ mỗi ngày. Bạn có nhớ bạn đã suy nghĩ những gì trong buổi sáng ngày hôm qua không?*

a. Có. Tôi biết là tôi đã dành một chút thời gian để cố hướng suy nghĩ của tôi đến việc đạt được mục tiêu.

b. Không biết chắc chắn. Rõ ràng là bất cứ điều gì tôi đang làm đều yêu cầu tôi phải tập trung suy nghĩ. Tôi cũng có thể nhớ lại những suy nghĩ khác liên quan đến các sự kiện và cảm xúc cá nhân.

c. Tôi không biết - bất cứ điều gì xảy ra trong đầu óc tôi, tôi đoán thế!

Câu hỏi 19. *Bạn đang có bất mãn, tổn thương, hay tức giận đối với người khác vì có chuyện gì đó đã xảy ra trong quá khứ hay không?*

a. Tất cả chúng ta đều đã từng bị tổn thương, và tôi cũng đã trải qua những cảm giác đó - nhưng bây giờ thì tôi không có cảm giác nào. Tôi không lãng phí thời gian vào việc tức giận hay hối tiếc.

b. Có đôi khi. Tôi đã có đôi lần bị tổn thương trong quá khứ và không dễ dàng tha thứ hay quên đi - những cảm xúc đó thỉnh thoảng lại nổi lên. Nhưng xét tổng thể, tôi cảm thấy may mắn là có rất nhiều người mà tôi yêu thương ở xung quanh mình.

c. Có. Đôi khi tôi bị tổn thương rất nặng. Gần như không thể tha thứ. Tôi vẫn cảm thấy hoàn toàn tức giận và/hoặc luôn phải suy nghĩ về con người hoặc sự kiện này.

Câu hỏi 20. *Bạn có ý thức thay đổi sự chú tâm của bạn khi nhận thấy rằng mình đã bắt đầu suy nghĩ về một cái gì đó tiêu cực, chứ không phải là cứ cho phép những suy nghĩ như vậy liên tục xảy ra hay không?*

a. Có. Tôi thường bị một số yếu tố tác động từ bên ngoài, giống như một tiếng động lớn, và nhận ra tôi đang cho phép tâm trí của mình nghiêng về phía tiêu cực. Ngay sau khi biết được điều đó, tôi lái sự tập trung vào điều tích cực ngay lập tức.

b. Đôi khi. Tôi thường cố gắng suy nghĩ về cái tích cực, nhưng tôi luôn không để ý đến lối suy nghĩ của tôi.

c. Tôi không kiểm soát cụ thể suy nghĩ của tôi về việc ngăn chặn những suy nghĩ tiêu cực. Lúc đó, tôi suy nghĩ về bất cứ điều gì xảy đến, một cách tự nhiên.

5. Những công cụ và kỹ thuật

Câu hỏi 21. *Bạn có thường hay suy ngẫm sâu (tập thiền) về các vấn đề tâm linh không?*

a. Có, ngày nào cũng vậy.

b. Có, thỉnh thoảng.

c. Không bao giờ.

Câu hỏi 22. *Bạn có thường hay mường tượng bằng hình ảnh không?*

a. Có, tôi luôn mường tượng ra mục tiêu của tôi, rất chi tiết.

b. Thỉnh thoảng. Tôi thấy có một chút khó khăn khi nắm bắt nó.

c. Tôi không dành thời gian để mường tượng.

Câu hỏi 23. *Bạn có hay sử dụng lời khẳng định không?*

a. Có, tôi nhắc lại lời khẳng định hàng ngày, như một thói quen của tôi.

b. Đôi khi. Tôi sử dụng lời khẳng định nhưng tôi không luôn luôn nhớ phải làm điều đó hàng ngày.

c. Không, việc sử dụng công cụ đó có vẻ hơi ngớ ngẩn và vô nghĩa đối với tôi.

Câu hỏi 24. *Bạn có lưu giữ các hình ảnh nhắc nhở về mục tiêu của bạn ở nơi nào đó dễ nhìn thấy không?*

a. Có.

b. Không chắc chắn lắm. Tôi đã nỗ lực để thu thập các hình ảnh, nhưng tôi không nhìn đến chúng thường xuyên lắm.

c. Không.

Câu hỏi 25. *Bạn có bao giờ viết đi viết lại mục tiêu của mình nhiều lần không?*

a. Có, tôi viết ra mục tiêu của mình khá thường xuyên, để cho các mục tiêu đó ăn sâu vào tiềm thức của tôi.

b. Tôi đã cố gắng viết nó ra vài lần, nhưng khó giữ lại được những trang viết đó.

c. Không, chưa bao giờ.

Làm lại bài kiểm tra trắc nghiệm một lần nữa sẽ giúp bạn suy nghĩ về cách thức hiện tại

mà bạn dùng để sáng tạo ra thực tế của riêng bạn. Hãy nhớ rằng, để làm bài trắc nghiệm này, hãy ghé vào trang web: www.smart-attraction.com.

Chương 3
MỘT NGHIÊN CỨU ĐIỂN HÌNH VỀ TÁC NHÂN THU HÚT

“Đa số chúng ta đều suy nghĩ về việc mình là ai, nhưng thường dựa trên những lời gợi ý và suy nghĩ của người khác; chúng đến với chúng ta trực tiếp qua những lời gợi ý, hoặc bằng ngoại cảm thông qua các sóng của ý nghĩ đó. Tuy nhiên, thái độ tinh thần nói chung của chúng ta xác định đặc tính của các sóng ý nghĩ nhận được từ những người khác cũng như những ý nghĩ phát ra từ chính mình. Chúng ta chỉ nhận được những suy nghĩ hài hòa với thái độ tinh thần nói chung được chính chúng ta tổ chức; những suy nghĩ không hài hòa ảnh hưởng đến chúng ta rất ít, vì chúng không đánh thức một phản ứng nào trong chúng ta.”

—Thought Vibration,
William Walker Atkinson (1906)

Trước khi hướng dẫn bạn về công thức năm bước, tôi sẽ kể cho bạn nghe một câu chuyện về các bước này hoạt động như thế nào. Điều này sẽ tạo cho bạn một điểm tham chiếu để hiểu được cách sử dụng các bước này trong cuộc sống của chính bạn để làm bất cứ điều gì bạn muốn. Trong khi câu chuyện sau đây kể về việc thu hút một chiếc xe mới, hãy nhớ rằng các nguyên tắc này cũng sẽ đúng với bất cứ điều gì bạn muốn.

Chiếc xe chỉ là một biểu tượng mà thôi. Tôi thường nói với mọi người rằng, tinh thần và vật chất là một. Chúng là hai mặt của một đồng xu.

Vào khoảng đầu năm 2006, tôi đã mua một cuốn tạp chí *Robb Report*. Đó là một tạp chí sành điệu tập trung vào các mặt hàng xa xỉ, từ đồng hồ đắt tiền đến xe ô tô và rượu vang ...

Trong số tạp chí này có một một bài viết về năm chiếc xe thể thao đỉnh nhất của mọi thời đại. Tôi biết bốn trong số năm những chiếc xe đó, nhưng chưa biết đến cái thứ năm: một chiếc Esperante GTLM của hãng Panoz.

Xe gì thế nhỉ? Tôi chưa bao giờ nghe nói đến một chiếc xe nào của hãng Panoz. Nên tôi rất tò mò. Điều quan trọng có thể nhận ra ngay ở đây là tôi đã có *sự tò mò* về xe hơi, chứ không phải là một nhu cầu. Bạn có thể thu hút mọi thứ nhanh hơn nếu bạn không tuyệt vọng vì chúng. Bây giờ hãy quay trở lại câu chuyện.

Tôi ngắm nghía bức ảnh của chiếc Esperante và cảm thấy chiếc xe thật lạ thường. Kỳ vĩ. Đó đúng là một chiếc xe đua hợp pháp trên đường phố. Nó được một gia đình ở ngoại ô Atlanta, bang Georgia làm thủ công. Gia đình Panoz. Mỗi năm họ chỉ làm được vài chiếc xe. Chúng rất đắt và chỉ dành cho những người thích sưu tập.

Tôi muốn có một chiếc.

Lưu ý rằng, tôi đã không *cần* một chiếc xe. Thậm chí tôi không bắt đầu tìm kiếm chiếc xe đó nữa. Tôi chỉ hình dung là tôi sẽ thu hút nó. Đã trải qua quá trình này trước đây nên tôi biết rằng bạn không phải lo lắng về cách bạn sẽ thu hút một cái gì đó. Điều quan trọng hơn nhiều là bạn biết bạn muốn điều gì. Trong trường hợp của tôi, tôi muốn có một chiếc Esperante Panoz, thuộc sở hữu của riêng tôi.

Tôi quên dự định đó đi. Tôi không lo lắng về nó, suy nghĩ về nó hoặc quan tâm đến nó bằng bất cứ cách nào. Dần dần, tôi sục sạo trên mạng để xem có ai bán chiếc Panoz không. Tôi cũng nghiên cứu các công ty để biết những gì có thể biết. Một lần nữa, tôi đã không tuyệt vọng. Tôi chỉ tò mò thôi.

Tất nhiên, tôi đã thực hiện một số hành động. Không phải nhiều lắm. Nhưng có một số hành động. Tìm kiếm trên mạng là một hành động. Tìm kiếm trên eBay là một hành động. Tôi hoàn toàn tin rằng trong khi hầu hết các mục tiêu của bạn có thể đến với bạn mà bạn không cần phải hành động nhiều lắm, bạn gần như luôn luôn phải làm một cái gì đó. Chiếc xe mơ ước của bạn thường không chỉ xuất hiện trên đường chạy xe vào nhà bạn. Có ai đó đã lái nó trên con đường đó. Và trả tiền cho nó.

Đã gần một năm trôi qua trước khi tôi thực sự trông thấy một chiếc Panoz. Một buổi sáng, tôi thức dậy, và đi đến chỗ máy tính của tôi, làm công việc bình thường là kiểm tra email, và rất ngạc nhiên khi thấy một chiếc Panoz được rao bán ở San Antonio, bang Texas, cách chỗ tôi ở không xa. Tôi gọi điện thoại cho đại lý đó. (Lưu ý: Tôi lại đang hành động.) Tôi hỏi về chiếc xe. Đại lý này đã rất ngạc nhiên khi tôi biết về chiếc Panoz trong khi rất nhiều người không biết. Tôi nghiêm túc nhắc lại tên của chiếc xe (phát âm *không đúng tên của nó lắm*) nhưng nhân viên bán hàng đã lịch sự sửa lại cho tôi.

Cùng một ngày - *trong cùng một ngày* - tôi đã đến San Antonio để xem xe. Bạn có thể gọi đó là tình yêu từ cái nhìn đầu tiên. Trái ớt đỏ có thể chuyển động đó đúng là một vận động viên hàng đầu thực sự. Người nhân viên bán hàng mở mui xe và cho tôi xem công ty Panoz đã đặt tên cho chiếc xe: Francine. Đó là một chiếc Panoz Esperante GTLM đời 2005 - một cô nàng tóc hung thật bốc lửa.

Tôi lái thử chiếc xe và rất thích trải nghiệm đó. Tôi đã gần như choáng váng. Tôi đã phải đi ăn trưa để trấn tĩnh lại và trở lại đại lý để lái thử Francine một lần nữa. Một cái gì đó thiếu tự tin len lỏi trong tôi. Tôi tự hỏi, "Có đúng là chiếc xe này dành cho tôi không?" và "Lấy gì đảm bảo?", và thậm chí "Nerissa sẽ nghĩ sao?" Nhưng tôi xem xét từng câu hỏi và suy nghĩ cho đến khi trả lời được. Để thu hút bất cứ điều gì bạn cần, đầu tiên cần giải phóng bản thân mình khỏi bất kỳ trở ngại hay niềm tin tiêu cực nào.

Đến lúc đàm phán để mua xe, tôi nín thở. 30 năm trước đây, tôi từng là người bán xe hơi đã qua sử dụng, và tôi ghét công việc đó. Tôi biết họ có thể nói dối hoặc ít nhất là làm tôi lúng túng. Tôi sợ. Nhưng tôi cũng biết rằng đối mặt với nỗi sợ hãi là chìa khóa giúp tôi thành công. Sợ hãi là một trở ngại. Nó ngăn chặn sự thể hiện. Vì vậy, tôi đã bước vào và đối

mặt với nỗi sợ hãi của tôi, nó xuất hiện cùng với người chủ đại lý, Rich Hovey.

Đây là nơi câu chuyện bắt đầu trở nên huyền diệu. Tôi biết một chiếc Panoz được bán với giá 130.000 đôla. Francine mới chỉ lăn bánh hơn 2000 km, và tôi biết cái giá sẽ phải trả không thấp hơn là bao so với giá mới.

Tuy nhiên, Rich đã kể cho tôi nghe một câu chuyện rất thú vị. Ông cho biết chiếc xe là phần thưởng xổ số của một người đàn ông ở địa phương. Rõ ràng ông ta đã mua một vé 500 đôla với mục đích gây quỹ và đã giành được giải thưởng lớn: Chiếc Francine. Nhưng sau đó, ông ta nhận được hóa đơn thuế cho chiếc xe này, và ông ta không có tiền để nộp thuế. Ông muốn bán chiếc xe này thật nhanh chóng, để nhận được bất cứ thứ gì ông có thể nhận. Ôi, và hạn nộp thuế là hết tuần sau.

Tôi đúng là anh chàng đến đúng thời điểm. Tôi thương lượng với giá hợp lý - khoảng 80.000 đôla - và lái chiếc xe về nhà.

Tôi đã thu hút được chiếc Panoz mà tôi đã tuyên bố rằng sẽ thu hút sớm hơn dự định một năm.

Hy vọng rằng bạn đã thấy các yếu tố chủ chốt đóng vai trò ra sao trong câu chuyện này: Tôi thiết lập một dự định, tôi vui vẻ với dự định đó, tôi hình dung như mình đã có chiếc xe, tôi đã hành động, tôi đã đối mặt với nỗi sợ hãi và giải tỏa niềm tin hạn chế của tôi, và tôi đã có được chiếc xe đó.

Tất nhiên, quá trình này hiệu nghiệm với bất cứ điều gì bạn có thể nêu tên, chứ không chỉ với xe ô tô. Vì vậy, đừng cảm thấy không có sự liên quan giữa câu chuyện này với việc bạn muốn thu hút một ngôi nhà hoặc một việc làm, hoặc một người bạn đời, hoặc bất cứ điều gì khác. Quá trình này là như nhau. Năm bước đều giống nhau.

Và bây giờ, đã đến lúc bạn sử dụng nó rồi.

Chương 4
SỰ THẬT VỀ LUẬT HẤP DẪN

"Bạn không biết sự ham muốn là gì. Tôi sẽ cho bạn biết. Nếu một người ham muốn một điều gì đó, cũng giống như một người tù muốn được tự do, hoặc cũng như một người đầy sức sống muốn sống, thì người đó có thể gạt phăng những vướng mắc và trở ngại tưởng như không lay chuyển được. Chìa khóa để đạt được là Ham muốn, Tin tưởng và Ý chí. Chiếc chìa khóa này sẽ mở ra nhiều cánh cửa thành công."

—Thought Vibration,
William Walker Atkinson (1906)

Một ngày khác, tôi đang ngồi ăn tối với mấy người bạn trên một bục gỗ dưới bầu trời đầy sao của bang Texas. Cuộc trò chuyện đã chuyển sang chủ đề tạo ra hiện thực của riêng bạn. Chúng tôi đã nói chuyện về các tài liệu của Jane Roberts và Seth, bao gồm các cuốn sách như *The Nature of Personal Reality*. SeTh là một trong những người đầu tiên dạy tôi rằng chúng ta tạo ra hiện thực của riêng mình, dù là của cá nhân hay của một nhóm, thông qua những suy nghĩ và cảm xúc của chúng ta. Thâm tâm của chúng ta kéo những người khác đến với chúng ta, giúp tạo ra cuộc sống thông qua chính chúng ta.

Điều đó đã dẫn tới cuộc nói chuyện về Luật hấp dẫn. Đây là quy luật đã công bố trong cuốn sách thành công vang dội đã dựng thành bộ phim *The Secret*, và trong những cuốn sách của riêng tôi, như *The Key*. Tất nhiên là Luật hấp dẫn đã được thảo luận lâu hơn cả. William Walker Atkinson đã viết về nó vào năm 1906 trong cuốn sách có nhan đề là *Thought Vibration*. Nhưng những người khác tuyên bố rằng luật này đã có từ hơn 2.000 năm trước, luôn luôn thuộc về Chúa Giêsu.

Philip Harris, trong cuốn sách *Jesus Taught it too. The Early Roots of the Law of Attraction*, đã viết: "Chúa Giêsu không phải là người đầu tiên giới thiệu khái niệm Luật hấp dẫn." Ông nói rằng luật này có nguồn gốc sớm nhất ở Ai Cập và Babylon cổ đại.

Luật hấp dẫn là gì? Luật này tuyên bố rằng năng lượng mà bạn phát xạ ra thông qua suy nghĩ và cảm xúc của bạn sẽ thu hút được những thứ tương ứng. Nói ngắn gọn, nếu suy nghĩ về những điều tốt đẹp thì sẽ thu hút được những điều tốt đẹp. Tất nhiên, còn có nhiều điều khác nữa cần nói, tôi sẽ giải thích nó trong cuốn sách này, nhưng trên đây là lời giải thích đơn giản nhất của quy luật đáng chú ý này.

Cuộc nói chuyện tại bục gỗ của chúng tôi vẫn tiếp tục. Ai đó còn đề cập đến Luật trọng trường nữa. Mọi người đều đã nghe câu chuyện Isaac Newton bị một quả táo rơi vào đầu và từ đó xây dựng nên lực trọng trường, hay lực vạn vật hấp dẫn. Định nghĩa của luật này thú vị:

“Mọi đối tượng trong vũ trụ đều hút mọi đối tượng khác với một lực hướng qua tâm hai đối tượng đó và tỷ lệ thuận với khối lượng của chúng, tỷ lệ nghịch với bình phương của khoảng cách giữa chúng.”

Bạn không cần phải hiểu định nghĩa này để theo dõi câu chuyện với bạn bè trên bục gỗ của tôi.

“Nếu Newton đã phát hiện ra lực trọng trường vào năm 1687, thì trước đó mọi người đã gọi nó là gì khi họ bị vấp một cái ghế và bị ngã?

Luận điểm của tôi là thế này: Việc Newton phát hiện ra lực hấp dẫn chỉ đơn giản là việc quan sát và đặt tên cho một cái gì đó đã hoạt động từ lâu, ngay từ thuở ban đầu. Bằng cách viết về nó trong chuyên luận của ông *Philosophiae Naturalis Principia Mathematica*, xuất bản năm 1687, Newton đã giúp chúng ta hiểu một quy luật mà sau đó chúng ta có thể sử dụng nó với nhận thức và có mục đích. Luật này, và Luật chuyển động của Newton, hình thành cơ sở cho cơ học hiện đại.

Hiểu về Luật hấp dẫn cũng thế. Nó cũng đã hoạt động từ lâu, giống như luật trọng trường. Nó có trong cuộc sống của bạn từ khi bạn mới ra đời, giống như Luật trọng trường. Đó là một điều gì đó bạn không bao giờ nghĩ đến, giống như Luật trọng trường, nhưng bây giờ bạn đã được người khác nói cho biết, bạn có thể bắt đầu xây dựng một cuộc sống mà bạn mơ ước dựa trên nó.

Những gì bạn muốn làm là làm việc với nhận thức có ý thức về Luật hấp dẫn. Điều này cũng tương tự như thế giới kỹ thuật được cải thiện với phát hiện của Newton về Luật trọng trường.

Thậm chí, nếu bạn không coi Luật thu hút (Luật hấp dẫn) thật sự là một quy luật, giống như những nghiên cứu khoa học và thực tại vật chất, thì ít nhất là bạn có thể chấp nhận nó như một quy luật *tinh thần*. Trong khi nhiều thử nghiệm đang được thực hiện để chứng minh Luật hấp dẫn là đúng và cũng có tầm quan trọng như Luật trọng trường, giả sử nó là một nguyên tắc tinh thần, bạn có thể làm việc với nó để đưa mình tiến lên phía trước và đạt được ước mơ của bạn.

Cuốn sách này mô tả công thức Tác nhân thu hút năm bước của tôi để thu hút được bất kỳ điều gì bạn muốn. Tiền đề cơ bản của nó là: Luật thu hút là có thực. Nhưng bạn không cần phải tin vào Luật thu hút để làm việc với năm bước này như bạn cần phải tin vào trọng lực để xây dựng một ngôi nhà. Nó chỉ đơn giản là một quy luật tiềm ẩn làm cho việc xây dựng - một ngôi nhà hay một cuộc sống - của bạn trở thành hiện thực.

Với điều này trong tâm trí, chúng ta hãy bắt đầu.

Chương 5
BẰNG CHỨNG

Đây là những lời một số người đã nói sau khi đọc các phiên bản trước của cuốn sách này:

Cảm ơn ông rất nhiều vì cuốn sách này đang thay đổi cuộc sống của tôi. Tôi đã bỏ lại quá nhiều hành lý, trước đây tôi không thể tin rằng tôi có thể đi trên đường phố.

Vào buổi sáng sau khi tôi đã giải thoát bản thân mình khỏi nỗi sợ hãi vì bị từ chối và thất bại, Yanik Silver đã gửi email cho tôi và nói rằng anh ấy muốn làm cố vấn hay hợp tác với tôi trên trang web Thành viên marketing trên Internet mới của tôi - và đây là sản phẩm đầu tiên của tôi! Hai phút sau khi xua đi nỗi sợ hãi để lại đứa con của mình không có ai trông nom, một người giữ trẻ đã gọi điện đến. Tôi đã thuê được một người giữ trẻ trong hai ngày. Cảm ơn ông rất nhiều vì đã chia sẻ kinh nghiệm của ông với chúng tôi, rằng chúng tôi có thể có một cuộc sống tốt hơn. Ông đã cho tôi những công cụ để khiến điều đó xảy ra.

Cảm ơn ông.

—Liz Sherwood

Tôi tên là Jackie Lind - thực sự bây giờ là Jackie Rooney - và tôi muốn chia sẻ với ông về những gì mà cuốn sách Tác nhân thu hút *của ông đã làm cho tôi. Nửa đầu năm 2007, một trong những thời điểm khó khăn nhất trong cuộc sống của tôi, theo nhiều cách, và nửa cuối năm lại là thời điểm tốt đẹp nhất. Tôi là một đạo diễn phân vai người Canada. Tôi làm công việc phân vai khá tốt, nhưng chưa có được những thành công như tôi mong đợi. Vì nhiều lý do, trong đó có lý do tài chính, cuộc hôn nhân của chúng tôi dường như đi đến chỗ bế tắc. Sự trầm cảm và lo sợ đã đến với tôi, và nó nhanh chóng chuyển thành giận dữ. Không tìm được việc làm, nợ nần, buộc phải ra khỏi căn hộ xinh đẹp của chúng tôi để xuống một căn phòng dưới tầng hầm, tôi chỉ thấy mình ngủ và khóc rất nhiều. Một ngày, bạn trai của tôi mang về nhà cuốn sách* Tác nhân thu hút *của ông và để nó trên bàn. Ngày hôm sau, tôi cầm nó lên và đã đọc hết toàn bộ cuốn sách. Từ hôm đó, tôi bắt đầu tin rằng nhiều điều có thể thay đổi. . . mà tôi chẳng phải mất đi cái gì. Tôi bắt đầu thực hành các bước, và dần dần những điều tốt hơn đã bắt đầu đến với mình. Tôi đã có một danh sách tất cả những thứ tôi muốn, và tôi sẽ quay trở lại để xóa chúng đi khi tôi đã có được chúng và bắt đầu bổ sung thêm những thứ mới vào danh sách. Tôi đã sử dụng phương pháp của ông để hình dung mình được giải thưởng Emmy. Thật điên rồ vì tôi hầu như chẳng làm gì, lại đang sống trong một căn phòng dưới tầng hầm. Cuối cùng vì một lý do nào đó tên tôi có trong phiếu bầu. Tôi sẽ đến nơi trao giải Emmy năm nay với tư cách là một ứng cử viên. Nhưng, tôi nhận ra rằng tôi không thể đi được vì chúng tôi không có*

đủ tiền mua vé máy bay và thuê khách sạn cho bản thân mình chứ chưa dám nghĩ đến cho cả bạn trai của tôi. Tôi lại làm theo các bước. Bạn trai của tôi đã có đủ điểm số dặm đã bay nên giúp tôi có được một tấm vé khứ hồi miễn phí. Người bạn thân nhất của tôi phát hiện ra tôi đi một mình, và cô ấy đã sử dụng điểm số dặm đã bay của chồng cô cho vé máy bay của cô, và số điểm của anh ấy cho khách sạn của chúng tôi, và thế là chúng tôi đã đi. Giống như có phép lạ. Chúng tôi đã làm tất cả mọi điều ở Los Angeles. Chúng tôi đã đi đến công viên giải trí Universal Studios, nơi tôi đã nhìn thấy Lucy nhận giải Emmy. Tôi nghĩ sẽ thật tuyệt vời nếu tôi thực sự giành được giải thưởng đó. Và, điều kỳ lạ là, tôi đã được giải Emmy cho phân vai xuất sắc năm 2007 cho phim Broken Trail. Tôi thực sự tin rằng tôi có thể và sẽ được giải. Tôi vẫn còn sống trong căn phòng dưới tầng hầm, với giải thưởng Emmy, nhưng cuộc sống đã khá hơn. Tôi có đủ việc làm, trả hết nợ, và năm 2008 sẽ là năm vui vẻ nhất vì ông đã giúp tôi tin tưởng và không bỏ cuộc. Cảm ơn ông một lần nữa.

—Jackie Rooney, còn gọi là Jackie Lind, C. S. A.

Kính chào ông! Tên tôi là Katie Seitz, đến từ Dayton, bang Ohio. Tôi 24 tuổi và là giáo viên dạy môn tiếng Anh cho học sinh lớp Sáu tại một quận ngoại thành được hai năm. Mùa hè năm ngoái, tôi đã đọc cuốn The Secret, *và xem phim qua đĩa DVD, rồi đưa cho cả bạn bè và gia đình của tôi xem nữa. Tôi cũng đã đọc* Tác nhân thu hút, *và vừa đọc xong cuốn* The key. *Ông thật tuyệt vời, tôi cảm ơn ông vì các tác phẩm của ông. Lý do thực sự mà tôi muốn liên lạc với ông chỉ đơn giản là kể với ông một câu chuyện về học sinh của tôi.*

Như tôi đã nói, mùa hè này là thời gian có nhiều biến đổi đối với tôi sau khi đã đọc rất kỹ về Luật hấp dẫn. Tôi thấy có cảm hứng để khéo léo dạy học sinh của tôi về các ý tưởng của ông. Niềm tin thực sự của tôi là chúng tôi công khai dạy các nguyên tắc cho học sinh và làm biến đổi tương lai một cách đáng kể, nhưng dĩ nhiên là chính quyền bang không chịu trách nhiệm về những tiêu chuẩn như vậy. Dù sao, tôi cũng đã bám vào một trích dẫn của ông trong Tác nhân thu hút: "Hãy biến nó thành một cái gì đó tốt đẹp." Tôi quyết định làm cho nó trở thành một quy luật căn bản trong lớp học của tôi. Tôi đã làm một tấm áp phích rất lớn cho mỗi chữ trong "Hãy biến nó thành một cái gì đó tốt đẹp" và đã viết những lời phát biểu về mỗi chữ nói trên. Chúng được treo lên các bức tường chính của lớp học và đưa vào triết lý lớp học của chúng tôi. Học sinh của tôi viết về những lần mà chúng chuyển điều không tốt thành một cái gì đó tốt đẹp, hoặc những lần chúng thực hành phương pháp đó. Chúng yêu thích nó! Từ "Hãy biến nó thành một cái gì đó tốt đẹp" bây giờ đã trở thành một động từ, có trong từ điển của lớp học của chúng tôi!

Một lần, vì áp lực công việc, tôi đã tỏ ra bực bội ở trường. Học sinh thấy tôi khó chịu, và bắt đầu nói những lời thông cảm, "Cô Seitz, làm thế nào mà cô có thể biến nó thành một cái gì đó tốt đẹp được?" Nụ cười lan tỏa trên mặt tôi và xóa đi nỗi lo lắng! Tôi hy vọng ông cũng đang mỉm cười khi biết rằng ông đang tác động đến học sinh ở Beavercreek, bang Ohio, bằng công việc mà ông đã làm! Chúc ông có một tuần thật tuyệt vời! Trân trọng,

Joe thân mến,

Tôi đã xem bộ phim The Secret *rất nhiều lần và cũng coi ông như một người bạn trên myspace.com. Tôi đã nghe nói về* Tác nhân thu hút *vài tháng trước đây nhưng không biết ông là tác giả. Vâng, vì muốn được tưởng thưởng và có chỗ dựa, tôi quyết định mở cuốn sách của ông ra và bắt đầu đọc. Tôi đã đọc được một nửa, và rất thích nó!*

Tôi thấy tôi đang tạo ra tất cả mọi thứ xung quanh mình như thế nào. Khi đã nhận ra những điều này, thật hữu ích vì tôi có khả năng thay đổi chúng - thông qua sức mạnh của ý nghĩ, lời nói, và cảm xúc! Tôi rất phấn khích!

Nó cũng giúp tôi có ý thức hơn về tiền bạc. Cha mẹ tôi đã không ngừng phấn đấu và làm việc thực sự cực nhọc để có ngày hôm nay, đó là sở hữu một doanh nghiệp thành công, giúp họ trở thành triệu phú. Chồng tôi và tôi luôn luôn gặp khó khăn về tài chính.

Trước đây tôi luôn nghĩ rằng tôi càng làm việc chăm chỉ thì tôi càng xứng đáng được hưởng số tiền đó. Cha mẹ tôi luôn nói rằng, con phải thay đổi tư duy để trở thành người giàu có. Và tôi đã thay đổi tư duy của tôi hàng ngày. Bây giờ tôi đã nhìn thấy nó, tôi nghĩ, "Ồ, để đạt được điều này không cần phải khó khăn đến thế, tôi xứng đáng được như vậy."

Tôi là một tác giả viết truyện trinh thám, thông qua việc hình tượng hóa và cảm nhận nó trong những năm qua, tôi đã bán sáu cuốn sách cho nhà xuất bản Penguin trong vòng chín tháng. Bây giờ họ muốn có thêm hai cuốn sách của tôi, và tôi có ý định bán một cuốn tiểu thuyết trường thiên về một dòng họ cho nhà xuất bản Simon & Schuster, một tác phẩm kinh dị mà tôi đang cộng tác với một tác giả nữa để làm cho Simon & Schuster, và một loạt truyện siêu linh khác cho một nhà xuất bản lớn. Tôi cũng dự định có được các khoản tạm ứng hàng triệu đôla!

Tháng trước, tôi đã tự hỏi làm thế nào để loạt kịch bản Wine Lover's Mystery Series của tôi được lên kênh truyền hình QVC, bởi vì tôi biết nó phù hợp với khán giả của họ.

Tôi không biết làm thế nào để liên lạc với người của QVC. Tôi quên ý tưởng đó đi. Tuần trước, một người bạn của tôi gửi email cho tôi nói rằng cô ấy đã đến một hội thảo tiếp thị, ở đó có một phụ nữ đã nói chuyện về cách làm thế nào để tiếp xúc với QVC và nói rằng bây giờ họ đang tìm kiếm các sản phẩm được phụ nữ sáng tạo và dành cho phụ nữ. Ngay lập tức, cô ấy nghĩ đến tôi, thậm chí tôi chưa hề thảo luận với cô ấy những suy nghĩ của tôi về QVC vì cả tháng nay tôi đã không trò chuyện với cô ấy. Cô ấy đã gửi cho tôi đường dẫn trang web và một mẫu thư liên hệ. A ha! Tôi đã áp dụng và bây giờ đang có dự định làm cho điều đó xảy ra, và tôi đã quên nó đi.

Tôi muốn bày tỏ lòng biết ơn của tôi đối với ông vì ông đã truyền đạt những thông tin và kiến thức về lĩnh vực này. Cha tôi nói với tôi rằng, đã đến lúc một người nào đó bắt đầu làm cho các loại thông tin chứa trong phim The secret và trong cuốn sách của ông

đến được rộng rãi với công chúng. Cảm ơn ông!

Chúc ông sức khỏe.

Michele Scott

Tôi tên là Chris Mitchell. Kể từ khi bảy tuổi, ước mơ của tôi đã là được giúp đỡ, giáo dục, và truyền cảm hứng cho người khác. Tôi đã luôn luôn muốn thay đổi thế giới bằng một cách nào đó. Tôi là một giảng viên thúc đẩy thành công, giúp con người trở nên giàu có bằng cách xây dựng các doanh nghiệp riêng của họ. Tuy nhiên, khi lớn lên, toàn bộ cuộc sống của tôi là một cuộc vật lộn (giống như ông). Ở tuổi lên bảy, tôi đã nói với người mẹ độc thân, vất vả của tôi rằng một ngày nào đó tôi sẽ trở nên giàu có và nổi tiếng, và khi đó, tôi hứa rằng tôi sẽ chăm sóc bà thật tốt. Bà đã mỉm cười và nói, "Cảm ơn con, con yêu". Vâng, hai năm sau, khi tôi lên chín, mẹ tôi đã mất vì ung thư. Người cha lừa dối của tôi sau đó giành lại quyền nuôi tôi và em trai của tôi là Andy.

Khi tôi lớn thêm chút nữa, cha tôi đã lạm dụng tôi về cả lời nói và thể xác. Tôi nói với ông ấy về ước mơ của tôi cũng giống như đã nói với mẹ tôi trước kia, nhưng ông mắng tôi và nói với tôi rằng tôi đã mất trí và đang sống trong một thế giới tưởng tượng. Ông đã đuổi tôi ra khỏi nhà khi tôi 16 tuổi. Trong thời gian 16 đến 28 tuổi, tôi sống lang thang ở các bang: Ohio, Tennessee, California, New Jersey, Indiana, và Illinois. Tôi đã ở trong một nhà trọ bẩn thỉu tại khu ổ chuột có đầy gián trong bồn tắm, và thậm chí có đêm, nơi duy nhất tôi có thể ngủ là cái xe ô tô đã rách nát của tôi.

Dù cuộc sống có khó khăn như thế nào, tôi vẫn tiếp tục suy nghĩ tích cực, và không từ bỏ ước mơ. Qua nhiều năm, cuối cùng tôi đã bắt đầu thành công. Tôi đã làm việc theo cách của tôi và đã mua được chiếc xe thể thao màu đỏ với thương hiệu mới và chuyển đến nơi ở riêng của mình tại California đầy nắng. Tuy nhiên, những gì mà nhiều năm tôi mới đạt được đã bị hủy hoại chỉ sau một đêm.

Tháng ba năm 2007, tôi và bạn gái của tôi đã lái xe trên đường I - 80 tại Indiana, trên đường đến Ohio. Mặc dù chúng tôi chỉ đi với tốc độ khoảng 30 km/giờ, thế nhưng chúng tôi vẫn đâm vào một tảng băng nổi trên mặt đường. Vụ tai nạn nghiêm trọng đã xảy ra với tôi và bạn gái của tôi. Cô ấy bị thương rất nặng.

Sau nhiều giờ làm X-quang, chụp cộng hưởng từ, chụp cắt lớp, chúng tôi được cho biết Melissa đã bị vỡ hoàn toàn xương chậu và phần xương ở dưới thắt lưng. Các bác sĩ nói rằng, chỉ có phép lạ mới làm cho cô không bị tàn tật. Cả cô ấy và tôi đều có hàng chục vết rách, vết xước, vết bầm tím và thủy tinh đâm vào da thịt, và có nhiều cục máu đông trong cơ thể.

Các bác sĩ nói với chúng tôi rằng, có lẽ phải mất ít nhất một năm thì Melissa mới có thể đi lại được, và cô ấy bắt đầu tập đi với một chiếc xe tập đi. Lúc đó cô ấy mới 23 tuổi. Mặc dù tôi đã luôn luôn cố gắng suy nghĩ tích cực, nhưng thành thực mà nói, biến cố này đã khiến tôi chán nản.

Sau khi rời khỏi bệnh viện, chúng tôi chuyển đến ở với mẹ của Melissa để cố gắng hồi phục và trở lại với cuộc sống bình thường. Tôi để Melissa ở nhà và quyết định đi đến một hiệu sách. Một cuốn sách thực sự đã làm tôi kinh ngạc. Đó là cuốn Tác nhân thu hút *của Joe Vitale. Tôi đọc thử một vài trang rồi quyết định mua nó. Tôi trở về nhà và đọc toàn bộ cuốn sách chỉ trong vòng một vài giờ.*

Tôi đã bày giấy và bắt đầu viết như ông đã khuyến nghị trong sách. Ngay lập tức, tôi đưa năm bước vào sử dụng hàng ngày. Khi tôi viết lời chứng thực này cho ông (ngày 30 tháng 11 năm 2007), Melissa và tôi đã hồi phục 100% sau vụ tai nạn. Không phải là Melissa cần tập đi với một chiếc xe tập đi, nạng chống hoặc bất kỳ dụng cụ hỗ trợ nào, mà cô ấy đã có thể chạy, nhảy và tham gia các khóa học đấm bốc ở cung thể thao.

Bây giờ tôi đã thu hút được gần như tất cả mọi thứ mà tôi đã viết ra và hình dung từ khi đọc sách của ông: Tôi có một căn hộ chung cư cao tầng xinh xắn ở thành phố Chicago xinh đẹp, tôi ăn cơm trưa tại những khách sạn và các nhà hàng đắt tiền nhất, doanh nghiệp của tôi đang bùng nổ với sự tăng trưởng mới và có các đối tác kinh doanh thành công; và thậm chí tôi còn thu hút được việc gặp ông tại hội thảo Học tập một vài tuần trước đây. (Ông có thể xem ảnh của chúng ta tại trang web của tôi là: www.itstimetogetrich.com). Vì vậy, tôi chỉ muốn gửi ông lời chứng thực này và cho ông biết rằng tôi đã học được rất nhiều và ứng dụng cuốn sách làm thay đổi cuộc sống Tác nhân thu hút *vào cuộc sống của tôi. Tôi rất khuyến khích mọi người đọc cuốn sách* Tác nhân thu hút *này càng sớm càng tốt! Nó đã thay đổi cuộc đời của tôi.*

Thật tuyệt vời khi được gặp ông. Ông là một con người tuyệt vời. Tôi chẳng chúc ông điều gì ngoài sức khỏe, sự giàu có, tình yêu và hạnh phúc, Joe ạ. Cầu Chúa ban phước lành cho ông!

Trân trọng.

Chris Mitchell

Tôi là một sinh viên thành công từ khi 17 tuổi, khi tôi đọc toàn bộ cuốn The law of success, *tất cả trên 1.500 trang. Luôn luôn học hỏi, nhưng chưa bao giờ "làm cho nó trở thành hiện thực."* Marketing bằng tâm linh *là mối liên kết cuối cùng trong chuỗi kiến thức của tôi, và nó đã giúp tôi làm được mọi thứ mà tôi dự định sẽ làm.*

—Paul House, Middlesex, NorTh Carolina

Là một nhân viên quảng cáo đã hơn 15 năm, tôi thường dành nhiều thời gian và công sức cho nội dung và vị trí quảng cáo. Marketing bằng tâm linh *của Joe Vitale đã tiết lộ một bí mật chủ yếu để làm cho quảng cáo có hiệu quả. Joe đã thảo luận về nghị lực của bạn trong tất cả mọi lĩnh vực, từ những tấm danh thiếp cho đến các mẩu quảng cáo của bạn. Đây là những gì mà mọi người thích thú, còn hơn là sự bố trí hay màu sắc. Cuốn sách của Joe cho thấy niềm tin cá nhân của bạn như thế nào thông qua những gì mà bạn đang quảng cáo, và năng lượng mà bạn đưa vào những gì bạn đang sáng tạo chính là*

điều làm cho quảng cáo của bạn thành công.

—John Livesay, Los Angeles

Tôi từng thức dậy mỗi buổi sáng với cảm giác kiệt sức về thể xác, cạn kiệt về cảm xúc và mệt mỏi về tinh thần. Sau đó, tôi đã đọc Marketing bằng tâm linh. *Công thức của Joe đã giúp tôi làm rõ các vấn đề về lạm dụng tinh thần /thể xác /tình dục của tuổi thơ, nghiện ma túy /nghiện rượu của tuổi teen, nghèo khổ suốt đời, và niềm tin thầm kín mà tôi đã được định mệnh gán cho thất bại. Tôi không còn là nô lệ cho những niềm tin tiêu cực nữa. Chỉ cần đọc cuốn sách này, tôi đã có thể vứt bỏ rất nhiều hành lý đã khiến tôi phải còng lưng xuống.*

—Một bạn đọc ở Farmington, Arizona

Joe Vitale đã viết một hướng dẫn xuất sắc, rõ ràng, ngắn gọn và đầy cảm hứng, và một lộ trình hiện thực hóa ước mơ của bạn. Tôi phải thừa nhận rằng, tôi là một người say mê đọc sách và nghe băng. Sau 15 năm đọc sách, tham gia các lớp học và nghe băng, tôi thấy rõ ràng là, con đường đúng để đi đến thịnh vượng phải dựa trên tinh thần. Joe đã chiết xuất trí tuệ tinh thần của nhiều bậc thầy để đạt được ước mơ và làm cho cuộc sống thêm minh bạch và mạnh mẽ. Bằng cách chia sẻ không giấu giếm (chứ không giống nhiều tác giả khác) và chỉ ra cho chúng ta cách ông đã sử dụng để có được những gì ông muốn với một chương trình năm bước đơn giản và dễ hiểu, ông đã làm cho những ước mơ của chúng ta có vẻ dễ tiếp cận hơn và có nhiều khả năng xảy ra hơn! Ông nói chuyện như một người bình dân (chứ không phải là một người thượng lưu, dường như luôn chỉ có thành công, như những cố vấn tạo động lực thúc đẩy, những người đạt được thành công rất nhanh chóng theo cách mà hầu hết chúng ta chỉ biết nhưng không thể thực hiện được), ông chia sẻ các phép màu ông đã có được bằng chính sức mình, để những người bình dân khác có thể sử dụng một kế hoạch đơn giản nhưng làm thay đổi cuộc sống. Đó là lý do tại sao cuốn sách này có giá trị như vậy. Joe thật sự nói bằng cả trái tim của mình - tính toàn vẹn và sự trung thực của ông thể hiện trong toàn bộ cuốn sách. Tôi đang đọc cuốn sách lần thứ hai - và tôi biết đây chưa phải là lần đọc cuối cùng của tôi.

—Laura V. Rodriguez, Silver Spring, Maryland

Trong 15 năm qua, tôi đã đọc hơn 150 cuốn sách trong các lĩnh vực tâm linh, tự hoàn thiện, làm giàu, v.v... Nhiều cuốn sách rất hay và chúng đã giúp tôi có được con đường đúng đắn để đến được với những gì tôi muốn trong cuộc sống của tôi. Nhưng thực tế chúng đã không giúp tôi được nhiều lắm cho đến khi tôi đọc Marketing bằng tâm linh, *và tôi đã nhận ra được những gì đã kìm hãm những ước mơ trong cuộc sống của tôi.*

Chiếc chìa khóa còn thiếu đó ở trong chương "Hãy hiểu rõ ràng." Tôi nhận ra rằng niềm tin trong tiềm thức của tôi đã giữ chân tôi lại. Tôi không thể thực hiện được việc hình tượng hóa cho đến khi tôi cam kết là sẽ theo đuổi mục đích của đời tôi.

—Roger Haeske, SouTh Rivrr, New Jersey

Và đây là một số câu chuyện có thật của những người đã sử dụng năm bước mà bạn sắp học để có được được những điều huyền diệu:

Lần đầu tiên tôi đọc Marketing bằng tâm linh *với động cơ thầm kín là sử dụng nó để đạt được thành công cho công ty tiếp thị trên mạng của tôi, giống như một trong những người cố vấn của tôi đã làm.*

Nhưng khi đọc nó, tôi đã thay đổi! Cuối cùng tôi đã hiểu được nó - sau nhiều năm đọc các cuốn sách tự lực và tham gia hết hội thảo này đến hội thảo khác, cuối cùng tôi đã tìm thấy một cái gì đó khác biệt.

Sau khi đọc Marketing bằng tâm linh, *tôi đã có đủ cảm hứng để tham dự hội nghị từ xa với Mandy Evans, sau đó tôi rời bỏ công ty mà tôi đã tham gia vì cuối cùng tôi đã biết nó không phù hợp với các giá trị mà tôi tôn thờ. Làm những công việc như thế đã khiến tôi bị mắc kẹt, tôi đã chuyển đi chuyển lại năm công ty trong 12 năm qua và đã bị lỡ nhiều cơ hội lớn trong cuộc sống.*

Khi Joe phát hành The Greatest Money-making Secret, *tôi đã rất vui mừng và đã mua 10 cuốn, chỉ để thỏa mãn ý thích của mình. Tôi đã đọc bản PDF trên mạng ngay ngày hôm đó và có được cảm hứng để lập nên trang web "Bán hàng ở sân sau." Tôi gom tất cả các cuốn sách mà tôi đã sưu tầm và nghiên cứu việc bán hàng trên eBay để bán cho bất cứ ai muốn có chúng trên trang web Người làm việc theo mạng lưới vĩ đại nhất, nơi lần đầu tiên tôi được giới thiệu với Joe. Những cuốn sách này đều thuộc các bộ sách và băng ghi âm* Network marketing *phiên bản mới, được bán với giá 45 đôla. Nhưng một lần nữa, tôi đã không thành công vì thiếu động lực nội tâm!*

Khi các đơn đặt hàng đầu tiên đến, tôi nhận ra là tôi đã không đề cập đến chi phí vận chuyển qua bưu điện, và mặc dù tiền nong eo hẹp, tôi quyết định không thu tiền vận chuyển nữa, mặc dù một số khách hàng vẫn trả cả tiền vận chuyển. Tôi nghĩ rằng tôi có thể sử dụng số phận may mắn của tôi với các vị thần cờ bạc để kiếm một chút tiền. Tôi đã có kế hoạch chính xác trong tâm trí trước khi đến đó, dùng máy nào, hạng nào, chơi trò chơi nào và kết quả sẽ như thế nào.

Tôi đã chọn mọi thứ theo kế hoạch của tôi, và với 20 đôla đầu tiên, tôi đã đoạt giải Hoàng gia trị giá 800 đôla! Trước đây tôi đã có lần thắng với số tiền thậm chí còn lớn hơn nhiều, nhưng có điều gì đó về cách thức mà nó xảy ra chính xác như tôi đã nhìn thấy nó trong tâm trí của mình thật vô cùng phấn khích, hơi quái dị, và quan trọng đối với hạnh phúc trong cuộc sống hiện tại của tôi. . . bởi vì điều tốt đẹp nhất đã có thể xảy ra - một cái gì đó mà ông có thể nghĩ là tồi tệ nhất - đã xảy ra sau đó.

Trong sáu giờ tiếp theo, hoặc lâu hơn nữa, tôi đã thua hết 800 đôla đó, cộng với tất cả số tiền mà tôi đã mang theo. Tại sao thế lại là tốt? Bởi vì tôi là một con bạc miễn cưỡng. Mặc dù tôi đã lập luận một cách logic rằng, bạn không thể sử dụng Marketing bằng tâm linh *để giành chiến thắng trong trò chơi cờ bạc, đó là trải nghiệm đã khiến tôi thức tỉnh, ra khỏi suy nghĩ nghiện ngập sai lầm.*

Tôi sẽ kể với ông phần còn lại của câu chuyện khi trực tiếp gặp ông!

Chúc ông vui vẻ!

—Christy Hoffman

Sáng Chủ nhật, ngày 23 tháng Năm năm 2004, tôi quyết định đọc lại Marketing bằng tâm linh *một lần nữa. Tôi đã đọc nó khoảng năm lần rồi. Mỗi lần đọc lại nó, tôi lại phát hiện ra một điều gì đó mà lần trước mình đã không nhận ra. Gần đây, tôi đã không hài lòng với doanh nghiệp mà tôi đã bắt đầu xây dựng cách đây tám năm. Tôi nghĩ rằng đã đến lúc cần phải làm thêm một việc gì đó sáng tạo.*

Sau khi xem xét lại công thức năm bước một lần nữa, tôi viết ra một danh sách các mong muốn của tôi. Sau đó tôi đã làm một "bộ phim" về cái ngày mà tôi sẽ bán doanh nghiệp của mình đi. Tôi đã đi vào tình trạng "mơ ước", và mơ đi mơ lại nó. Thật tuyệt vời khi không phải lo lắng về trách nhiệm nữa.

Tôi đã giật mình tỉnh dậy bởi điện thoại đổ chuông. Tôi tự hỏi không biết ai lại gọi cho tôi vào sáng sớm ngày Chủ nhật như vậy. Đó là một người bạn của tôi. Sau khi trao đổi vài lời bông đùa, anh ấy nói rằng sẽ giới thiệu tôi với một anh bạn có thể quan tâm đến việc mua lại doanh nghiệp của tôi. Năm phút sau khi chúng tôi gác máy, chuông điện thoại lại reo lần nữa. Lần này là anh chàng quan tâm đến doanh nghiệp của tôi. Chúng tôi hẹn gặp nhau trong tuần tới. Tôi không biết anh ta có thực sự muốn mua nó không, nhưng tôi không thể không nghĩ đến anh ta, bởi vì tôi chưa bao giờ gặp anh ta. ÔI CHAO! Thật nhanh chóng!

Tôi đã làm theo cách này một thời gian dài và thấy những nguyên tắc trong cuốn Marketing bằng tâm linh *rất dễ làm theo. Cứ để cho cái gì phải đến sẽ đến. Tôi cũng luôn gặp điều huyền diệu, Joe ạ. Câu chuyện trên chỉ là một trong những điều huyền diệu gần đây nhất!*

—Becky Hutchens

Người bạn thân của tôi là Bill Hibbler đã viết:

Tôi không bao giờ quên được rằng Marketing bằng tâm linh *đã đóng vai trò rất quan trọng trong cuộc sống của tôi.*

Sau gần 25 năm trong ngành kinh doanh âm nhạc, tôi quyết định rằng đã đến lúc tôi phải thử làm một cái gì đó mới mẻ. Tôi rất thích dạy học và cũng đã có một vài ý tưởng viết sách, nhưng cần phải làm một việc gì đó kiếm được tiền trong khi viết sách.

Tôi tham gia dịch vụ cho thuê xe limousine cùng với một người bạn và bắt đầu điều hành các nhân viên lái xe đến và đi khỏi sân bay Houston trên một chiếc xe hơi sang trọng cho thuê. Đó hoàn toàn là một thay đổi từ việc ngồi đằng sau chiếc xe limousine sang lái một chiếc xe, nhưng nó đã cho tôi một thu nhập ổn định và rất nhiều thời gian để

viết sách bằng cách sử dụng máy tính xách tay.

Tôi đã phát triển được niềm đam mê với tiếp thị, và nó đã dẫn dắt tôi khám phá chương trình ghi băng Nightingale - Conant của ông, The power of outrageous marketing. *Tôi tìm thấy nhiều ý tưởng tuyệt vời trong những cuốn băng đó, và Turbocharge your writing, một cuốn sách bao gồm cả phần mềm, đã giúp tôi rất nhiều trong việc viết cuốn sách đầu tiên của tôi.*

Công việc cho thuê xe limo đã không tốt lắm trong năm 2001. Sự suy thoái của nền kinh tế đã làm cho việc kinh doanh không ổn và tôi đã không trả được một số khoản nợ tín dụng đúng hạn. Cách duy nhất là bán nhà, trả hết các khoản nợ và tìm một công việc viết lách hoặc làm tiếp thị toàn thời gian.

Tôi vạch ra một kế hoạch là tôi sẽ lái xe bảy ngày một tuần, gom được càng nhiều tiền mặt càng tốt. Sau đó, tôi sẽ chuẩn bị để bán căn nhà của tôi vào mùa xuân năm 2002. Nhưng khi tôi đang định thực hiện kế hoạch của mình thì xảy ra vụ khủng bố 11 tháng Chín.

Tôi theo dõi tin tức trong nỗi kinh hoàng, giống như những người khác trên thế giới này. Bên cạnh việc đối phó với tấn thảm kịch đó, tôi bỗng nhiên mất việc. Vì các chuyến bay đều bị hoãn lại, chúng tôi chẳng có nổi một khách hàng. Tuy nhiên, tôi vẫn phải trả một số tiền lớn cho việc thuê chiếc Lincoln cũng như phải trả các khoản bảo hiểm thương mại đắt tiền. Không có cách nào để trang trải các khoản thanh toán. Vì vậy, tôi bị mất việc làm, và chiếc xe của tôi cũng gặp rất nhiều rắc rối.

Đến thời điểm này, tôi đã nợ tín dụng rất nhiều, có lẽ đã có hàng chục khoản nợ. Đột nhiên, điện thoại của tôi không ngừng réo vang, các chủ nợ gọi đến vì thời hạn thanh toán của tôi đã bị lỡ khá lâu. Tôi lại đột nhiên bị bệnh đường huyết cao, và lại có vấn đề về thị lực.

Tôi cầm cuốn Marketing bằng tâm linh *lên và bắt đầu thực hiện theo năm bước. Tôi nhận thức rõ ràng về những gì mình muốn có trong cuộc sống của mình và viết nó ra bằng văn bản. Tôi tuyên bố rằng, tôi muốn chuyển đến Wimberley, bang Texas, một thị trấn nhỏ xinh đẹp và yên bình ở gần Austin.*

Tôi cũng đã mong muốn có được một mối quan hệ đằm thắm, tích cực và lành mạnh với một cô gái hấp dẫn, dí dỏm và thông minh. Tôi muốn được ở một nơi mà tôi có thể tiếp tục mở rộng kiến thức về tiếp thị và kiếm sống bằng việc viết lách. Tôi muốn thoát khỏi nợ nần và mua được một chiếc ô tô. Đó là một đòi hỏi quá cao so với tình cảnh của tôi vì vào thời điểm này, tôi không có việc làm, không có xe để đi lại.

Ngày hôm đó, tôi đã quỳ gối và sử dụng kịch bản trong cuốn sách để tìm kiếm sự giúp đỡ. Trong vòng 48 giờ, một người bạn mà tôi không gặp đã lâu gọi điện tới. Tôi giải thích với cô ấy tình cảnh của tôi. Cô ấy nói với tôi rằng, vì gần đây cô ấy được công ty giao cho một chiếc xe nên tôi có thể mượn xe của cá nhân cô ấy nếu tôi cần đến nó. Cô ấy rất vui

khi biết mỗi đêm chiếc xe sẽ được cất trong gara của tôi chứ không phải ở bãi đậu xe nơi chung cư của cô.

Thế là bây giờ tôi đã có xe. Ngày hôm sau, một người bạn khác gọi và mách cho tôi một công việc bán thời gian tạm thời có thể đủ giữ cho tôi khỏi khốn đốn một thời gian. Cũng có một người nào đó gọi cho tôi để giúp tôi thoát khỏi cơn buồn chán, và hỏi tôi có thời gian để làm copywriter cho một website hay không.

Tôi hoàn toàn bối rối bởi kết quả diễn ra nhanh đến như vậy. Tôi làm theo các bước đơn giản trong Marketing bằng tâm linh và đã nhận được chính xác những gì tôi cần.

Đó vẫn chưa phải là tất cả. Tình trạng sức khỏe của tôi cũng thay đổi. Cặp kính mà tôi mới mua đã hoàn toàn không còn cần thiết. Tôi thấy lượng đường trong máu của mình giảm từ 245 xuống còn 165 trong vòng một tháng mà không cần dùng thuốc. Bác sĩ của tôi đã rất ngạc nhiên.

Bước tiếp theo là rao bán nhà của tôi, nhưng đây không phải là thời gian tốt để bán. Tôi được khuyên nên chờ ít nhất cho đến mùa xuân là mùa người ta hay mua nhà, hy vọng nền kinh tế sẽ hồi phục một chút. Mặc dù vậy, tôi không thể chờ đợi và đã rao bán nhà. Trong vòng một thời gian rất ngắn, tôi không chỉ bán được nó mà còn bán được 25.000 đôla, nhiều hơn số tiền mà tôi mong đợi!

Trong khi tất cả những điều này xảy ra, tôi còn nhận được công việc copywriter cho một số website. Trong tất cả những sự kiện đó, tôi cũng có được một vụ hẹn hò ở Nga. Công ty này đã giao cho một trong những nhân viên thành thạo tiếng Anh của họ làm người chắp nối cho tôi.

Tên của cô là Elena, và ngay lập tức có các tín hiệu tốt lành giữa hai chúng tôi. Càng biết nhiều về cô ấy, tôi càng cảm thấy yêu cô. Tôi đã từng có quá nhiều mối quan hệ tồi tệ, và gần như tôi đã từ bỏ mọi hy vọng về việc tìm được đúng người, nhưng Lena của tôi đã làm cho tất cả những chuyện đó trở thành một ký ức xa xôi. Cô là tất cả những gì mà tôi có thể yêu cầu, thậm chí còn hơn thế nữa. Tôi chưa hề gặp người nào đằm thắm và đầy thông cảm như vậy.

Gần năm tháng sau vụ khủng bố 11 tháng Chín, tôi chuyển đến Wimberley. Hươu nai đi lang thang trên đường phố trong khu phố của tôi. Tôi sống cạnh một sân golf có các dòng suối nhỏ chảy quanh. Cộng đồng này đầy các họa sĩ, nhạc sĩ, và các doanh nhân.

Tôi đã mua đươc chiếc Toyota RAV4 mới, mua bằng tiền mặt. Văn phòng của tôi chỉ ở cách phòng ngủ đúng chín bước chân. Nó có đủ các bộ máy tính đời mới nhất và một thư viện đầy sách marketing. Các khoản nợ tín dụng đã được trả xong từ lâu.

Tiếp thị qua Internet bây giờ là nghề nghiệp chính của tôi. Với hơn một chục trang web bao gồm RudlReport.com và Ecommerce-Confidential.com; bây giờ tôi đã có thể giúp những người khác đạt được ước mơ của họ về kiếm tiền online, giống như tôi. Và, điều tốt

đẹp nhất trong số đó là, Elena và tôi đã kết hôn ngày 8 tháng Chín năm 2002.

Tôi đã có một nhóm cố vấn toàn là bạn thân, gặp nhau mỗi tuần một lần để thảo luận về các ý tưởng kinh doanh và hỗ trợ nhau. Một trong những người bạn thân nhất là Joe Vitale, người có những cuốn sách hướng dẫn hiện thực hóa rất nhiều ước mơ của tôi.

Nhìn lại danh sách mong muốn ban đầu mà tôi đã viết khi làm theo năm bước của Joe, điều duy nhất tôi đã không đạt được là những mục tiêu mà tôi quyết định thôi không theo đuổi nữa. Tôi đã có sức mạnh lớn hơn để cảm ơn điều đó, nhưng có lẽ tôi sẽ không bao giờ nghĩ đến việc đòi hỏi những gì mà tôi muốn có ngoài việc cảm ơn cuốn Marketing bằng tâm linh. *Các kỹ thuật trong cuốn sách của Joe chắc chắn đã làm nên phép lạ cho tôi.*

Bây giờ, bạn hãy đọc về một người yêu xe ô tô, cũng như tôi, người đã tạo ra một bộ sưu tập xe mới của mình:

Có rất nhiều điều tuyệt vời xảy ra trong cuộc sống của tôi kể từ khi tôi đọc và áp dụng công thức năm bước đã được chứng minh của ông.

Chỉ để chia sẻ một điều huyền diệu lớn đã xảy ra trong cuộc sống của tôi vì đã làm theo công thức của ông - vào mùa hè năm 2003, khi cuốn sách của ông đến với tôi, khi tôi đang ở trong một tình trạng khủng khiếp và tuyệt vọng, không dám thay đổi.

Tôi đã có một chiếc xe mơ ước trong tâm trí của mình, và là người rất yêu loại xe Maxima, tôi muốn có một chiếc xe Nissan Maxima 2004 đời mới, màu xanh, ghế bọc da đen, có cửa sổ nóc và chạy khỏe.

Tôi lập tức bắt đầu áp dụng các bước của ông: Viết ra những gì tôi muốn một cách chi tiết, cảm nhận nó, làm cho nó trở nên rõ ràng, và quên nó đi.

Tại thời điểm đó, các khoản nợ tín dụng của tôi không quá nóng, nhưng tôi không biết làm thế nào để mua được chiếc xe mới. Nhưng tôi đã không để điều đó ngăn cản ước mơ của tôi. Mỗi khi tôi cảm thấy nỗi sợ hãi, tôi lại cầu nguyện và cảm ơn Chúa đã ban phước lành cho tôi và chiếc xe mới của tôi.

Hai tháng sau, thu nhập của tôi tăng lên, tôi được giảm giá xe 5.000 đôla, tôi lượn lờ khắp nơi trong chiếc xe mới mà tôi ao ước với nụ cười rạng rỡ trên môi, và những tia nắng mặt trời hôn tôi qua cửa nóc xe! Cảm ơn ông, Joe Vitale, vì đã chia sẻ các câu chuyện và kết quả trong suốt cuốn sách Marketing bằng tâm linh của ông!!!

—Missi Worcester, www.TheHealthyShop.com

Nhà văn này đã tìm được con đường đi đến một nhà xuất bản và các hiệu sách:

Mục tiêu của tôi là bán một hoặc một số cuốn sách của tôi cho một nhà xuất bản lớn.

Bước 1. Đừng mong muốn những gì mình không muốn là: phải gửi bản thảo đi khắp

nơi mà không chắc là có phản hồi. Không muốn phải chờ đợi một thời gian dài. Không muốn bị lạc lối vì phải lê chân đi khắp các nhà xuất bản. Không muốn nó bị từ chối sau 30 ngày.

Bước 2. Muốn một nhà xuất bản chính trực có thể giúp cho cuốn sách ra đời và có vị trí xứng đáng trong các nhà sách. Tôi muốn nó sẽ được thuận buồm, xuôi gió. Tôi muốn có một khoản tạm ứng kha khá và được tiếp thị tốt. Tôi muốn mọi người sẽ hứng thú khi đọc cuốn sách đó.

Bước 3. Nhận thức rõ ràng - tôi muốn điều này bởi vì đó là một cuốn sách tuyệt vời và tôi muốn nó được nhiều người đón nhận. Tôi muốn giúp đỡ nhiều người hơn, bán được nhiều sách hơn, kiếm được nhiều tiền hơn, và vui vẻ nhiều hơn nữa. Tôi muốn được liên kết với một nhà xuất bản có uy tín. Tôi muốn nó được phân phối rộng khắp.

Bước 4. Những cảm xúc tôi muốn có là: cảm thấy mình là một tác giả được công nhận, thành công, được đánh giá cao, phấn khởi vì được một nhà xuất bản lớn ký hợp đồng xuất bản sách của mình. Tôi muốn cảm thấy một điều đặc biệt, giống như tôi đã "đạt được."

Bước 5. Hãy quên nó đi trong khi hành động có cảm hứng - các hành động có cảm hứng của tôi bao gồm: gửi cho nhà xuất bản ba bản fax với sự thách thức tinh tế: "Tôi đã bán bản quyền một số cuốn sách, nhưng có lẽ nhà xuất bản của quý vị có thể làm được nhiều hơn nữa..."

Điều thực sự cần bình tĩnh là tìm kiếm trên mạng để có được một biên tập viên thích hợp, tôi lướt qua một người phụ nữ đã thích cuốn sách này vào năm 1996 khi cô ấy làm việc ở một nhà xuất bản khác (trùng hợp ngẫu nhiên chăng?). Ông chủ của cô ấy và tôi khi ấy chưa gặp mặt nhau, do vậy, việc đó không bao giờ xảy ra. Cô ấy đã chuyển đến làm việc cho một nhà xuất bản tốt hơn, và đã bàn đến cuốn sách của tôi trong nội bộ. Quá trình này hoàn toàn không yêu cầu một sự nỗ lực nào từ phía tôi, ngoại trừ việc đếm ba bức fax. Tất cả đều xảy ra trong chớp mắt. Tôi đã gặp nhà xuất bản BEA ở New York, và chúng tôi đã bắt tay nhau.

Lần xuất bản mới, có chỉnh sửa và nâng cao của cuốn sách Hand to a Happier Life *đã ra đời gần 10 tháng sau đó, và có mặt ở tất cả các hiệu sách trong nước. Một kỷ lục trong ngành xuất bản. Ấn bản bằng tiếng Đức sẽ ra đời trong năm nay.*

Chúc ông mạnh khỏe và được Chúa ban phúc.

—Jim Donovan, Tác giả & Huấn luyện viên,
www.jimdonovan.com & www.thebookcoach.com

Cuộc hành trình của tôi bắt đầu khoảng hai năm trước đây, khi tôi đọc cuốn Marketing bằng tâm linh *lần đầu tiên. Cuốn sách của ông rất rõ ràng với tôi, và thỉnh thoảng tôi đã thu thập thông tin và sử dụng nó rất tốt.*

Khoảng một năm sau đó, tôi hăm hở bắt đầu biến những gì tôi đã học được từ cuốn

sách của ông thành hành động. Kể từ đó, cuộc sống của tôi đã khá hơn!

Bây giờ, tôi thường xuyên bỏ qua Bước 1 (Biết những gì bạn không muốn) và nhảy ngay vào Chọn những gì bạn muốn có được, muốn làm được hay muốn trở thành.

Năm đầu tiên "làm quen" với năm bước chính xác là những gì tôi cần. Tôi đã biết rõ hơn về cách làm thế nào để có được nhận thức rõ ràng, có được cảm xúc và quên đi hầu như tất cả mọi chuyện.

Bây giờ, tôi đã tạo ra nhiều điều đáng kinh ngạc và thú vị trong cuộc sống của tôi, bao gồm cả một kỳ nghỉ ở Hawaii, rất nhiều hội thảo, trực tiếp gặp gỡ các cố vấn, và thậm chí thiết lập được quan hệ đối tác với họ trong các dự án.

Bằng cách nhận thức rõ và quên nó đi, tôi đã mở lòng mình cho các cơ hội và trải nghiệm mà bản thân tôi có thể chưa bao giờ mơ ước đến. Cảm ơn ông, Joe Vitale. Ông đã giúp tôi thay đổi cuộc sống của mình, và tôi biết ơn ông mãi mãi. Người bạn trung thành của ông,

Giảng viên về sự Thịnh vượng,
Velma Gallant, www.welcomechanges.com

Đây là một bức thư từ phía bên kia Trái đất:

Thưa ông Joe,

Thật sự tôi muốn gửi cho ông một lá thư cảm ơn vì những gì ông đã làm cho tôi, giúp cuộc sống của tôi có một bước ngoặt theo chiều hướng tốt hơn.

Những gì mà cuốn Marketing bằng tâm linh *đã giúp tôi là: nó đã cứu vớt cuộc đời tôi. Tôi đã xuống dốc khá nhanh. Hoàn toàn không có gì xảy ra có lợi cho tôi. Tôi đã thất nghiệp suốt ba năm qua. Cả thế giới này dường như đã đóng cửa đối với tôi. Tất cả mọi người, bao gồm cha mẹ và bạn bè của tôi, đã bỏ rơi tôi vì tôi không thể thực hiện được các tiêu chuẩn xã hội và đáp ứng được mong muốn của họ. Tôi hoàn toàn đơn độc, và tôi đã chẳng có cái đích nào để mà đến.*

Trong hoàn cảnh tuyệt vọng đó, tôi đã tìm thấy phiên bản online của cuốn Marketing bằng tâm linh, *và sau đó cuộc sống của tôi không bao giờ như thế nữa. Bây giờ, tôi đã có rất nhiều đề nghị về việc làm, tình trạng tài chính của tôi đã vững vàng. Tương lai của tôi tươi sáng, và bằng cách nào đó tôi đã khôi phục được mối quan hệ với gia đình và bạn bè.*

Hiện nay tôi đang sinh sống tại Karachi, Pakistan. Đang sống trong một thế giới hoàn toàn khác. Tôi đã sống ở Hoa Kỳ 5 năm rưỡi, và đã tốt nghiệp Đại học Kansas, vì vậy tôi cũng có thể liên hệ với trường đó. Nhưng thách thức lớn nhất đối với tôi là: cuộc sống ở đây hoàn toàn khác. Có quá nhiều tiêu cực trong xã hội và cuộc sống không dễ dàng. Tôi có thể nhận thấy mình đang đi lên, nhưng tôi cũng phải vật lộn đôi chút, vì môi trường mà tôi đang sống. Mặc dù vậy, tôi đang cố gắng hết mình.

Tôi cũng nhận được rất nhiều sự giúp đỡ thông qua các tạp chí điện tử của Carol Tuttle và thông qua TUT, mà tôi đã biết thông qua lời giới thiệu của ông. Tôi cũng đã đọc cuốn The Power of your subconscious mind *do Tiến sĩ Joe Murphy viết. Ngoài ra, ông Vitale, nếu ông giới thiệu cho tôi một ai đó ở Karachi này có thể giúp tôi làm điều đó, tôi thực sự đánh giá cao sự giúp đỡ của ông. Trên thực tế, tôi không biết ở Karachi có những ai đang thực hành những khái niệm này.*

Tôi đã lập kế hoạch để có được càng nhiều chỉ dẫn của ông càng tốt, vì tôi cũng quan tâm đến tiếp thị qua Internet. Tôi biết thời gian của ông là quý giá, nhưng tôi cũng phải nói lên những gì tôi muốn. Tôi không thể cảm ơn ông đầy đủ về những gì ông và cuốn sách của ông đã làm cho tôi và cho rất nhiều người khác nữa. Cảm ơn ông đã chỉ cho tôi về một "thế giới khác."

—Faisal Iqbal

Nhà văn này đã sử dụng các nguyên tắc đó để tạo sự khác biệt ở Istanbul:

Xin chào Joe,

Ông đã làm tôi thay đổi, cầu Chúa ban phước cho ông!

Tôi đã sử dụng các nguyên tắc nêu trong Marketing bằng tâm linh *theo các cách sau:*

1. *Khi tình trạng tài chính của tôi có vẻ không được ổn lắm, tôi sử dụng các nguyên tắc để khởi tạo một cộng đồng các khách hàng của doanh nghiệp nhỏ, và đã nhận được vốn để tài trợ cho nó!*

2. *Khi việc điều trị tại gia đình ở Thổ Nhĩ Kỳ mới chỉ được một vài người tầng lớp trên biết đến, trong khi những người khác kêu ca về kỹ năng thì tôi đã thiết lập một khóa đào tạo cho những người làm dịch vụ công và đã được thừa nhận.*

3. *Khi một nhóm các tình nguyện viên làm việc với các nạn nhân của trận động đất năm 1999 "vẫn còn bàng hoàng" một vài năm sau đó, tôi đã sử dụng các nguyên tắc để giúp họ kể lại các câu chuyện của họ trong một cuốn sách được Hiệp hội tâm lý Thổ Nhĩ Kỳ xuất bản.*

Những nguyên tắc của Marketing bằng tâm linh *thật tuyệt vời, Joe ạ. Ông đã làm cho chúng thật rõ ràng và đáng yêu, do đó mọi người chúng ta đều được hưởng lợi.*

Kính thư,

Stephen Bray

Một người biết làm hài lòng mọi người đã tự làm cho mình hài lòng bằng cách sử dụng quá trình năm bước của tôi:

Cuộc đấu tranh lớn nhất của tôi luôn đi kèm với việc theo đuổi mục tiêu của riêng tôi, thay vì kế hoạch người khác lập hộ tôi. Tôi cố gắng tự mình kiếm sống, nhưng tôi không biết làm thế nào để đạt được bất cứ điều gì đáng giá.

Tuy nhiên, tôi đã làm việc thông qua công thức của Joe trong cuốn Marketing bằng tâm linh, *mà không hy vọng gì nhiều. Tôi yêu tất cả các tác phẩm của Joe Vitale, và tin rằng ông sẽ không cho tôi bất cứ điều gì không hữu ích. Tôi đã làm từng bài tập. Quên nó đi. Mặc dù vậy, tôi không có thời gian để quan tâm nhiều đến những gì tôi muốn làm. Sau đó, những điều kỳ lạ bắt đầu xảy ra.*

Như Joe nói, điều khó khăn nhất là tin rằng bạn không phải làm bất cứ điều gì để tìm ra cách đạt mục tiêu của bạn, vì vậy tôi cam kết sử dụng công thức của ông, một cách trung thành và bí mật. Chẳng mấy chốc, suy nghĩ giống như thế đã trở thành bản chất thứ hai của tôi. Cuốn Marketing bằng tâm linh *thật thực dụng. Nó giúp tôi chú tâm. Nó đã xây dựng nên niềm tự tin của tôi. Khi tôi thực sự áp dụng công thức này và bắt đầu có được kết quả, nó đã trở thành một trong những công cụ cơ bản của tôi.*

Ngay cả bây giờ, khi tôi biết và tin rằng không còn nghi ngờ gì nữa, tôi đã sử dụng công thức đó, và các câu trả lời của tôi xuất hiện! Marketing bằng tâm linh *giúp bạn tìm ra và tập trung vào những điểm mạnh bên trong của bạn. Thực sự thú vị khi nhìn thấy cuộc sống của bạn phát triển theo đúng cách mà bạn muốn. Vì sự thành công của mình, tôi nhanh chóng cam kết sử dụng nó một cách nhất quán trong các lĩnh vực của cuộc sống.*

Joe ạ, tôi biết cuốn sách của ông sẽ thay đổi nhiều cuộc đời cũng giống như cuộc đời của tôi. Cảm ơn ông vì lòng can đảm và công thức của ông.

—Karin Henderson, www.menieres-disease.ca

Bạn vẫn còn hoài nghi ư? Hãy lắng nghe câu chuyện sau đây nhé:

Có hai người mà tôi đã mất liên lạc từ nhiều năm qua, và tôi luôn nghĩ đến họ. Hai người này không biết nhau, nhưng cả hai đều là bạn cũ của tôi. Một người là một chàng trai đã học cùng với tôi ở trường trung học, và người kia là người tôi đã gặp trong quá trình tôi phải trải nghiệm căn bệnh ung thư lần đầu tiên, vào năm 1993. (Anh ấy cùng bị loại ung thư hệ bạch huyết như tôi, và dường như anh ấy đã đầu hàng căn bệnh này.) Lần cuối cùng tôi gặp anh bạn thời trung học là năm 1993, nhân buổi đoàn tụ sau khi chúng tôi ra trường được 10 năm. Thật trùng hợp, năm 1993 cũng là lần cuối cùng tôi gặp người bạn bệnh nhân ung thư còn sống sót của tôi.

Cuối năm 1993, tôi chuyển đến Austin, lấy vợ, và bắt đầu làm việc tại Công ty máy tính Dell. Kể từ đó tôi mất liên lạc với cả hai người.

Cứ như thế chín năm, cho đến năm 2002. Không hiểu vì sao, tôi đã dành rất nhiều thời gian nghĩ về những người bạn cũ của tôi, và chân thành mong muốn liên lạc được với

họ. Tự cho mình là một thám tử Internet kinh nghiệm, tôi sử dụng tất cả các nguồn thông tin trên mạng để lần theo dấu vết của hai anh bạn này. Bất chấp những nỗ lực liên tục của tôi trong ba tuần, tôi đã hoàn toàn không thành công. Lúc đầu tôi thấy khó chịu, sau đó thất vọng, và cuối cùng tôi bắt đầu trở nên lo lắng.

Tôi bắt đầu tưởng tượng về tất cả mọi điều tồi tệ đã xảy ra với hai người bạn của mình. Có lẽ anh bạn thời trung học của tôi đã quyết định chấp nhận đi nhận nhiệm vụ khác ở Trung Đông và đã gặp phải số phận ghê gớm trong cái thế giới sau vụ khủng bố 11 tháng Chín. Còn anh bạn mắc bệnh ung thư đã qua đời. Rốt cục, tôi bị căn bệnh ung thư của mình ám ảnh trở lại, sáu năm sau sự cố đầu tiên, vì cả hai chúng tôi đều cùng bị ung thư hệ hạch huyết. Nếu tôi lại bị ung thư một lần nữa và gần như đã chết lần thứ hai, có lẽ anh ấy cũng đã bị một lần nữa và đã chết rồi.

Có lẽ bạn có thể nhìn thấy chuyện này diễn ra ở bất cứ nơi nào. Những suy nghĩ lầm lạc cũng giống như để cho súc vật tự gặm cỏ mà không có sự chú ý của người mục đồng thì đôi khi chúng rơi xuống hố sâu của sợ hãi. Chẳng bao lâu, tôi có một kết luận rõ ràng rằng cả hai người bạn của tôi đã chết. Tất nhiên, theo cái logic đó cũng có nghĩa là tôi cũng sẽ sớm lìa đời.

Bây giờ đã là cuối năm 2002, và tôi đang làm việc tại trung tâm thành phố Austin cho một cơ quan chính phủ. Tôi thường đi làm bằng xe buýt. Điều này giúp tôi có thêm thời gian đọc sách và nghe băng trên đường đi làm và về nhà. Một trong những cuốn sách tôi đã đọc được là Marketing bằng tâm linh.

Tôi rất thích sự đơn giản và rõ ràng của quá trình năm bước. Tôi đã mệt mỏi vì tình trạng tuyệt vọng về tinh thần, và tôi quyết định sử dụng cái kịch bản ảm đạm hiện nay như một cuộc lái xe thử nghiệm theo phương pháp Vitale. Thành thực mà nói, tôi không thực sự áp dụng một cách nghiêm túc. Tôi chỉ đơn giản tuân theo các bước mà không kèm thêm cảm xúc, một phần bởi vì tôi đang chán nản và một phần bởi vì tôi không tin chắc là nó có hiệu quả. Có lẽ đó là lý do tại sao nó đã hiệu quả - ngay lập tức.

Tôi đã làm các bước từ bậc cửa xe bus cho tới khi về đến nhà.

Quá trình hành động:

Bước 1: *Xác định những gì bạn không muốn*

Rất dễ dàng. *Tôi không muốn nghĩ rằng cả hai người bạn của tôi đã chết.*

Bước 2: *Xác định những gì bạn muốn*

Tôi muốn bạn bè cũ của tôi sẽ liên lạc với tôi hoặc cho tôi cách để xác định vị trí và liên lạc với họ.

Bước 3: *Làm cho mọi thứ rõ ràng*

Ý định của tôi là đơn giản và rõ ràng. Tôi mong muốn có thể nói chuyện trên mạng với bạn bè cũ của tôi, như thể chúng tôi chưa bao giờ bị mất liên lạc. Tôi chú tâm vào mục tiêu đó và xoá bỏ hoàn toàn mọi suy nghĩ sai trái ra khỏi tâm trí.

Bước 4: *Cảm thấy dự định của tôi đã đạt được*

Tôi tưởng tượng mình đang cầm chiếc điện thoại không dây của tôi, dạo bước quanh nhà như tôi luôn luôn làm thế khi nói chuyện qua điện thoại, và nói chuyện với hai người bạn của tôi.

Bước 5: *Tạm quên nó đi*

Xe bus của tôi đã đến khu gửi xe. Từ đây tôi phải lấy xe và không lựa chọn mà quên nó đi, vì tôi cần tập trung sự chú ý của tôi vào việc lái xe từ bến xe buýt về nhà, trong giờ cao điểm. Tôi hoàn toàn quên bài tập đó trong thời gian 15 phút lái xe về nhà.

Kết quả

Khi kéo cánh cửa nhà để xe, suy nghĩ của tôi tự động chuyển sang tất cả những điều mà tôi phải làm vào buổi tối hôm đó. Tôi đã dự định kỳ nghỉ năm nay của tôi sẽ là chuyến hành hương tới Las Vegas, thánh địa Mecca của thế giới phương Tây. Tôi phải đóng gói hành lý và chuẩn bị cho chuyến đi của tôi vào ngày hôm sau. Khi bước vào nhà, tôi lang thang đến chỗ máy nhắn tin. Tôi có ba tin nhắn. Tin đầu tiên là từ mẹ tôi. Bà cho biết, bà đang trên đường đến Austin, và sẽ đến sớm để trông nhà và chăm sóc mấy con chó.

Hai tin nhắn khác thực sự làm tôi bị sốc. Một tin từ người bạn bị bệnh ung thư còn sống sót, và tin thứ hai là từ anh bạn thời trung học của tôi. Tôi đứng ngây ra. Tôi đã theo đuổi những gì tôi muốn suốt ba tuần mà không có hiệu quả, và đột nhiên, thay vào đó, những gì tôi muốn đã quyết định theo đuổi tôi! Hai người bạn mà tôi không hề có tin tức suốt chín năm qua, cả hai người đã gọi cho tôi trong cùng một ngày!

Tôi gọi cho anh bạn bị ung thư trước. Chúng tôi trao đổi địa chỉ liên lạc và thu xếp để gặp nhau vào tháng tới. Hóa ra anh ấy đã tới sinh sống tại Indonesia và bây giờ đã trở lại Houston. Trong khi tôi tìm kiếm anh ấy, anh ấy cũng tìm tôi. Anh đã thực hiện một lệnh tìm kiếm trên Google với tên của tôi, và bắt gặp một số bài báo nói về sự thành công của dự án mới nhất của chúng tôi, Băng giấy vệ sinh. Các bài viết đó nói rằng tôi là một cựu nhân viên của hãng máy tính Dell tại Austin, bang Texas. Sau đó, anh ấy gọi đến chỗ hỗ trợ danh mục, có được số điện thoại của tôi và đã để lại tin nhắn.

Thêm một lợi ích nữa, hóa ra là anh ấy đã rời bỏ người chủ cũ của mình và hiện giờ đang là một luật sư về quyền sáng chế, còn tôi thì đang tìm kiếm một luật sư như thế. Từ đó, chúng tôi luôn cùng nhau làm công việc này.

Sau đó, tôi gọi cho anh bạn thời trung học. Chúng tôi trao đổi số điện thoại di động và thỉnh thoảng lại trao đổi sang chuyện khác. Trong những năm gần đây, anh ấy đã di

chuyển chỗ ở và công việc rất nhiều, đó là lý do tôi đã không tìm thấy anh ấy trên mạng. Điều kỳ lạ, như anh ấy đã đề cập, là anh ấy sẽ đến Las Vegas cũng vào ngày nghỉ cuối tuần đó và ở tại khách sạn Stardust. Tôi trả lời rằng tôi sẽ đến Las Vegas vào ngày hôm sau và lưu trú tại khách sạn Bellagio. Hai chàng trai đã không gặp nhau trong chín năm trời sẽ đến một thành phố xa cùng một lúc. Còn gì tuyệt vời hơn nữa!

Chúng tôi đã lập kế hoạch gặp nhau để uống rượu mừng vào một buổi tối tại một trong những sòng bạc mà cả hai chúng tôi đều thích đến. Và chúng tôi đã làm như thế. Thật tuyệt vời!

Để kết luận, tất cả những gì tôi có thể nói là tôi đã tôn thờ quá trình này. Bất cứ ai biết tôi sẽ làm chứng rằng tôi là một kẻ hay hoài nghi bẩm sinh. Tôi cởi mở, đủ để thử bất cứ điều gì một lần, nhưng nếu nó không mang lại cho tôi lợi ích như đã hứa hẹn, tôi sẽ không bao giờ thử lại lần thứ hai.

—John Zappa

Và đó chỉ là *một số* bằng chứng cho thấy *Tác nhân thu hút* có hiệu quả. Bây giờ, bạn hãy làm việc để tạo ra lời chứng thực của riêng bạn nhé.

Nhưng trước tiên...

Chương 6
BẠN ĐANG PHỦ NHẬN CÁI GÌ?

Một ngày khác, tôi ăn trưa với một người bạn thân. Mặc dù rất thích gặp gỡ người bạn này và đồ ăn cũng rất ngon, nhưng tôi cảm thấy năng lượng của tôi lại bị tiêu hao một ít.

Khi nghĩ về điều đó, tôi thấy người bạn của tôi thật thông minh khi chẳng phủ nhận bất kỳ cuốn sách, khái niệm, vị quân sư, phương pháp tự giúp đỡ hoặc phương pháp chữa bệnh nào mà anh đã đọc hoặc nghe nói về nó.

Anh ấy không phủ nhận trực tiếp hoặc phê phán một cách có chủ ý. Anh chân thành mong muốn một điều gì đó sẽ có hiệu quả trong cuộc sống của anh. Nhưng anh đã vô tình không thừa nhận tất cả mọi thứ diễn ra, theo cách của anh.

Điểm thứ nhất là, tôi đã kể cho anh nghe về một vị thầy tinh thần mà tôi đã là học trò hơn hai thập kỷ trước đây. Tôi nói với anh rằng người ta nói, “Thầy của bạn rõ ràng là đã giác ngộ. Ông ta đã chứng tỏ điều đó.”

Anh bạn tôi cắt ngang mà nói rằng, “Tôi chắc rằng có nhiều người đã gặp vị thầy này và không nghĩ rằng ông ta thông minh hơn bất kỳ một cái túi giấy nào.”

Vâng, bạn của tôi nói đúng.

Nhưng bạn của tôi cũng chẳng hạnh phúc gì.

Tôi nghĩ rằng, ở đây có một bài học. Khi chúng ta bác bỏ những con người hay những ý tưởng vì toàn thế giới này không đồng ý với họ, chúng ta được cho là đúng. Nhưng chúng ta cũng nhận được một cái gì đó bên trong trống rỗng. Bằng cách không thừa nhận những gì có hiệu quả, chúng ta cũng đã không thừa nhận sự tăng trưởng của chúng ta. Chúng ta không thừa nhận những gì có thể xảy ra.

Sẽ chẳng có chuyện gì nếu cuốn sách mà bạn đọc và yêu quý cũng được người khác yêu quý; nếu người thầy mà bạn ngưỡng mộ cũng được những người khác ngưỡng mộ; nếu một phương pháp chữa bệnh có hiệu quả đối với bạn nhưng lại không có hiệu quả đối với người khác.

Quan trọng là với bạn. Hạnh phúc của bạn. Sức khỏe của bạn. Việc chữa bệnh của bạn. Sự giàu có của bạn.

Sự thật là, không phương pháp nào có hiệu quả đối với tất cả mọi người. Không có giáo

viên nào là đúng đối với tất cả mọi người. Không có cuốn sách nào truyền cảm hứng cho tất cả mọi người.

Tất cả đều xuất phát từ bên trong. Bạn là người đầu tiên và người cuối cùng có thẩm quyền đối với cuộc sống của bạn.

Thay vì không thừa nhận những gì có thể xảy ra để bạn có thể đúng, thì bạn có thể chấp nhận những gì sao cho bạn có thể phát triển?

Không thừa nhận thường là một cách để làm chệch hướng các thông điệp. Đó là một cơ chế tự vệ. Nếu bạn không thừa nhận một cuốn sách, ý tưởng, hoặc một phương pháp mà người ta cung cấp cho bạn, bạn sẽ đúng thôi - và cứ đúng dù bạn đang ở đâu.

Tiến sĩ Richard Gillett, khi viết cuốn sách tuyệt vời của mình, cuốn *Change Your Mind, Change Your World* đã tuyên bố, “Thật đáng ngạc nhiên, bác bỏ là chỉ báo đáng tin cậy nhất của một hệ thống niềm tin không lộ diện. Thường thì cách duy nhất để những niềm tin được ngụy trang tự bộc lộ là thông qua những khoảnh khắc đánh giá hoặc bác bỏ cảm xúc.”

Tất cả những người thành công mà tôi biết đều đã chấp nhận đưa những công cụ mới vào cuộc sống của họ trong những năm qua, đã đầu tư hàng nghìn đôla cho phát triển cá nhân và tự học, và họ không bao giờ hối tiếc về chuyện đó.

Điểm mấu chốt là không bác bỏ, không phủ nhận, mà là *lĩnh hội*.

Ví dụ, Nerissa và tôi gần đây đã có bữa ăn tối với bạn bè. Một người bạn đã phàn nàn về công việc của cô ấy. Theo quan điểm của cô, cô không có cách nào để thoát ra khỏi sự đau khổ mà cô cảm thấy tại nơi làm việc. Ông chủ rất tệ. Giờ làm việc rất tệ. Lương thưởng thì thấp. Việc gì cũng không tốt.

Sau đó, chúng tôi đã nói chuyện với những người bạn khác. Thật may là, một người bạn có mối quan hệ với công ty mà cô bạn kia đã phàn nàn với chúng tôi. Anh đã cho cô bạn không hạnh phúc của chúng tôi biết tên một người, và nói rằng ông ta có thể giúp cô giải quyết các vấn đề của cô. Anh tiếp tục nói rằng, người này là một nhà quản lý, người đứng đầu nhiều bộ phận, và có lẽ ông ấy có thể giải quyết bất cứ điều gì sai trái.

Tôi sửng sốt. Nerissa cũng vậy. Chúng tôi đang nhìn thấy phép màu xảy ra ngay trước mắt chúng tôi.

Nhưng điều gì đã khiến cô bạn của chúng tôi không hài lòng với lãnh đạo mới và hy vọng mới của cô ấy?

Cô ấy đã phủ nhận.

Cô ấy không ghi lại tên hoặc số điện thoại của nhà quản lý kia, hoặc biểu lộ bất kỳ dấu hiệu nào cho thấy một điều tuyệt vời vừa mới xảy ra.

Bạn có thấy chuyện này diễn ra như thế nào không?

Đôi khi chúng ta có thể tự mình phá hoại những điều mà chúng ta nói rằng chúng ta mong muốn. Đơn giản là chúng ta thường bỏ qua mặt tốt của nó.

Nhiều người thường viết thư hỏi tôi về một kết quả duy nhất mà họ có thể nhận được sẽ thay đổi cuộc sống của họ ra sao. Khi tôi nói với họ rằng tôi rất thích tài liệu của Tiến sĩ Robert Anthony mà tôi đã đầu tư, ghi âm, và đang tiếp thị cho bộ đĩa CD *Beyond Positive Thinking* của ông, và chúng đang được bán rất tốt. Người ta đã ghé thăm trang web www.BeyondPositiveThinking.com và mua bộ đĩa. Hoặc tôi có thể nói với họ về chương trình thu âm mới nhất của tôi, *The Missing Secret*, giải thích về việc ứng dụng Luật hấp dẫn. Và tôi bảo họ hãy ghé thăm trang web www.nightingale.com.

Tuy nhiên, có một số người phàn nàn: "Nó tiêu tốn những 99 đôla." À, tất nhiên là phải tốn tiền rồi. Và đó là chi phí rất thấp cho một bộ sáu đĩa, chất lượng âm thanh cao, nói về việc thay đổi cuộc sống. Bạn sẽ trả tiền và nhận được những gì bạn muốn, hoặc là bạn sẽ bỏ qua những tài liệu tự giúp đỡ tuyệt vời nhất của mọi thời đại? Bạn có muốn có được những điều tốt đẹp mà bạn đang tìm kiếm hay không?

Hãy để tôi kết thúc chuyện này với một ví dụ khác.

Hôm qua tôi nhận được một bức thư, nói về một chương trình thu âm mới giúp chúng ta xóa đi những ảo tưởng. Tôi đọc bức thư đó nhưng bỏ qua nó. Tôi hình dung ra đó chỉ là một công cụ mà tôi đã nghe nói trước đây, và có lẽ thậm chí chính bản thân tôi đã ghi âm nó ở một nơi nào đó.

Vì vậy, hôm nay tôi đã nhận được một bức thư khác. Lần này là từ một người khác, nhưng cũng nói về chương trình thu âm đó. Tôi đọc nó kỹ hơn. Tôi nghĩ, "Thật thú vị, nhưng mình đánh cược là có một chút mới mẻ trong đó." Sau đó tôi đặt nó bên cạnh hòm thư.

Một giờ sau đó, hoặc lâu hơn, khi tôi đang xem lại chính chương mà các bạn đang đọc đây, tôi bỗng nhận ra rằng tôi đang làm chính cái việc mà tôi cảnh báo bạn không nên làm: Tôi đã bỏ lỡ một cơ hội học hỏi.

Tôi đổ hết hộp thư ra, điền các mẫu đơn đặt hàng, và bỏ nó vào hộp thư. Các đĩa âm thanh đang trên đường đến với tôi.

Bạn không nhất thiết phải mua tất cả mọi thứ theo cách của bạn, và bạn không nên phủ nhận tất cả mọi thứ. Đôi khi, phủ nhận là một cái mặt nạ. Đó là sự tự phá hoại công việc của bạn, giữ bạn ở lỳ nơi bạn đang ở. Để trưởng thành, bạn phải cởi mở.

Một lần nữa, bạn là người có thẩm quyền cao nhất đối với cuộc sống của bạn. Tự điều chỉnh bản thân và làm những gì phù hợp với bạn. Và khi bạn làm như thế, hãy luôn nhắc nhở bản thân đừng bỏ lỡ những món quà tiếp theo đến với bạn.

Hãy gạt người vệ sĩ gàn dở của bạn sang một bên, và để cho cuộc sống diễn ra như nó vốn thế.

Hãy viết ra những điều có thể thu hút được sự chú ý của bạn, những điều mà bạn có thể đang phủ nhận. Đây là cách đơn giản để giúp bạn nhận thức được một mô hình:

....

....

....

....

....

....

....

....

Nếu chúng ta không thích những gì đang xảy ra với chúng ta trên thế giới này, tất cả những gì chúng ta phải làm là thay đổi ý thức của chúng ta - và thế giới này sẽ thay đổi vì chúng ta!

—LESTER LEVENSON, *Key to ultimate freedom*, 1993

Chương 7
LÀM THẾ NÀO ĐỂ THU HÚT ĐƯỢC TIỀN CỦA?

Bà làm nghề gì? Tôi hỏi.

Tôi đang đứng xếp hàng với 700 người, tại một khách sạn ở Seattle, và chờ đợi cả ngày hôm nay để được nghe một tác giả và diễn giả tinh thần.

"Tôi làm trong ngành năng lượng", người phụ nữ bên cạnh tôi trả lời. "Thật khó giải thích. Điều đó khác nhau đối với mỗi người."

"Bà có danh thiếp không ạ?"

"Không có," bà ta nói với vẻ hơi xấu hổ.

Tôi rất ngạc nhiên.

"Cho phép tôi hỏi bà một câu nhé," tôi bắt đầu. "Bà hiện có hơn 700 khách hàng tiềm năng ở đây. Tại sao bà lại không có danh thiếp nhỉ?"

Người phụ nữ bên cạnh bà ấy mỉm cười và nói với bà ấy, "Bà đã gặp được một người phúc hậu rồi đấy."

Tôi không phải là thiên thần. Nhưng tôi đã rất tò mò là tại sao người nữ doanh nhân này lại bỏ lỡ một cơ hội tiếp thị lớn như vậy. Khi tôi nói chuyện với một số người trong số 700 người tham gia sự kiện này, tôi nhận ra rằng tất cả những người này đều là người tự kinh doanh. Và tất cả bọn họ cần sự giúp đỡ trong việc tiếp thị bản thân mình.

Đó cũng là khi tôi hiểu ra rằng, tôi có thể viết một cuốn sổ tay ngắn gọn về cách thể hiện dựa trên tâm linh. Tôi là tác giả của cuốn *The AMA Complete Guide to Small Business Advertising*, viết cho Hiệp hội Marketing Mỹ (AMA). Tôi đã làm cố vấn cho kênh truyền hình PBS và Hội Chữ thập đỏ. Và tôi có hơn 25 năm kinh nghiệm trong môn siêu hình học và tâm linh, có cả bằng tiến sĩ về khoa học siêu hình. Tôi cũng đã phỏng vấn nhiều chuyên gia thuyết trình về tự phát triển bản thân và đã có một số người trong số họ là khách hàng của tôi. Bên cạnh đó, tôi đã tạo ra và thử nghiệm một quá trình năm bước bí mật để thu hút bất cứ điều gì bạn muốn.

Tôi cũng biết rằng 700 người tại hội thảo này đại diện cho một nhóm vẫn còn lớn hơn, gồm những người cần giúp đỡ trong kinh doanh và trong cuộc sống. Tôi cũng biết rằng tất cả họ đang mong muốn thay đổi từ bên trong để tạo ra kết quả bên ngoài. Nói cách khác, trạng thái bên trong của họ đang tạo ra doanh nghiệp của họ, hoặc họ còn thiếu điều đó.

Nói đơn giản hơn, người phụ nữ không có danh thiếp này đang có sự bất an trong thâm

tâm về công việc kinh doanh của mình, nó cho thấy trong cuộc đời bà, bà chưa bao giờ tưởng tượng rằng mình cần có danh thiếp. Tác nhân thu hút của bà không thu hút việc kinh doanh.

Cứ với logic này và đi xa hơn theo hướng mà sau này, trong cuốn sách này, tôi muốn đưa bạn đến, nếu người phụ nữ đó đã thực sự hiểu rõ về công việc kinh doanh của mình thì bà ấy có thể thậm chí không cần đến danh thiếp. Công việc kinh doanh sẽ tự đến với bà ấy. Tinh thần bên trong của bà - Tác nhân thu hút của bà - sẽ làm công việc tiếp thị của bà ấy.

Đó là những gì cuốn sách này sẽ tiết lộ. Tôi đã biết được rằng chúng ta là con người chứ không phải cái máy làm lụng vất vả. Khi bạn đạt đến một trạng thái tồn tại bên trong rõ ràng về tinh thầnphục vụ của bạn cho thế giới này, thế giới gần như sẽ đến với bạn. Khi bạn nhận thức rõ về chiếc xe, người thân và bạn bè, nhà cửa, công việc hoặc bất cứ điều gì bạn muốn, bạn sẽ bắt đầu thu hút những điều đó đến với bạn.

Như một trong những người thành công đã nói, "Những người phúc hậu bây giờ đang phát danh thiếp hộ tôi."

Nhầm lẫn chăng? Không sao cả. Nhà liệu pháp, tác giả, và người bạn của tôi là Mandy Evans đã nói: "Nhầm lẫn là trạng thái tuyệt vời của tâm trí ngay trước khi có sự rõ ràng."

Những điều cơ bản về sự thịnh vượng

Có lẽ câu chuyện sau đây sẽ cho bạn một cái nhìn thoáng qua về những gì tôi đang nói, và thiết lập giai đoạn cho những gì xảy ra tiếp theo:

Có lần tôi đã đọc một cuốn sách thú vị có từ năm 1920, *Fundamentals of Prosperity do Roger Babson* viết. Ông đã kết thúc cuốn sách của mình bằng cách hỏi Tổng thống nước Cộng hòa Argentina ở Nam Mỹ, với tất cả các nguồn tài nguyên thiên nhiên và những điều phi thường của đất nước này, tại sao nó vẫn đứng sau Bắc Mỹ về tiến bộ và tiếp thị.

Vị Tổng thống đã trả lời: "Tôi đã đi đến kết luận như thế này. Nam Mỹ đã được người Tây Ban Nha đến định cư và tìm kiếm các mỏ vàng, còn Bắc Mỹ đã được các Cha cố dòng Thanh giáo của Anh đến để tìm kiếm Thiên Chúa."

Bạn chú trọng điều gì?

Tiền bạc hay tinh thần?

Chú trọng mục tiêu mà bạn muốn hay chú trọng tinh thần sẽ mang đến các mục tiêu đó?

Sự thật là, tiền bạc chỉ là một biểu tượng. Nếu bạn tập trung vào năng lượng mà nó đại diện, bạn sẽ thu hút được nó.

Làm thế nào để trở thành triệu phú

Nhiều năm trước đây, Scrully Blotnick đã tiến hành một nghiên cứu với 1.500 người. Họ được phân thành hai loại: Những người thuộc nhóm A nói rằng họ sẽ theo đuổi tiền bạc trước và làm những gì họ thực sự muốn sau. Có trên 1.245 người thuộc nhóm này. Còn 255 người ở nhóm B nói rằng họ sẽ tìm kiếm những mối quan tâm trước, và tin rằng tiền bạc sẽ đến sau.

Điều gì đã xảy ra?

20 năm sau đó, đã có 101 triệu phú trong số 1.500 người đó. Chỉ có một triệu phú đến từ nhóm A. 100 triệu phú còn lại đến từ nhóm B, nhóm đã nói rằng họ sẽ theo đuổi niềm đam mê của họ trước và tiền bạc sau. Chắc phải có một nguyên cớ về làm thế nào để thu hút được tiền bạc.

Bạn chú trọng điều nào - tiền bạc hay niềm đam mê?

Chào mừng bạn đã đến với Tác nhân thu hút

Trong cuốn sách này, tôi đưa ra một cách mới để bạn dễ dàng và không quá vất vả khi làm bất cứ điều gì bạn có thể tưởng tượng - tăng doanh thu, tìm thấy tình yêu của bạn, cải thiện sức khỏe của bạn, thu hút được nhiều tiền của hơn, v.v... Nó dựa trên nguyên tắc tinh thần không lệ thuộc vào thời gian.

Nó sẽ tiết lộ làm thế nào mà trạng thái tồn tại bên trong thu hút được và tạo ra kết quả bên ngoài của bạn - và bạn phải làm gì để có thể có được, làm được, hoặc trở thành bất cứ cái gì thâm tâm của bạn mong muốn. Tôi gọi nó là Tác nhân thu hút. Nó thực sự là một công thức tinh thần cho sự thành công mà không bao giờ thất bại.

Những kỹ thuật này có hiệu quả không? Bằng chứng sẽ được đưa ra. Bạn hãy thử xem sao nhé. Tôi có thể cho bạn biết về những thành công mà tôi đã có - và tôi đã làm như trong cuốn sách này - nhưng không có gì thuyết phục hơn khi bạn sử dụng các ý tưởng đơn giản và nhìn thấy kết quả tuyệt vời của chính mình.

Phương pháp này sẽ giúp bạn thể hiện bất cứ điều gì bạn muốn. Bạn sẽ đọc về những người thu hút được xe hơi và nhà lầu, tự chữa lành bệnh ung thư, tạo ra các mối quan hệ mới và thu hút được nhiều tiền của hơn. Nhưng tôi sẽ tập trung vào việc thu hút sự giàu có trong kinh doanh bởi vì dường như tâm linh trong kinh doanh đang thiếu nghiêm trọng. Và tôi sẽ để cho bạn khám phá sự kỳ diệu của marketing bằng tâm linh vì không có gì mạnh mẽ hơn trải nghiệm trực tiếp của bạn.

Hãy lấy một chiếc ghế. Hãy ngồi thoải mái. Hít thở sâu. Và thư giãn. Chúng ta hãy nói về cách bạn có thể làm tăng sự giàu có của bạn - và đạt được bất cứ điều gì khác mà bạn mong muốn - nhờ sức mạnh kỳ diệu của Tác nhân thu hút.

Tất cả bắt đầu bằng việc tìm hiểu cuộc sống của bạn. . .

Tinh thần: *Thường được cho là nguyên tắc quan trọng hoặc sinh lực trong con người.*

Thuộc về tinh thần: *Liên quan đến, bao gồm, hoặc có tính chất của tinh thần, không hữu hình hoặc là vật chất.*

—American Heritage Dictionary
(BOSTON: HOUGHTON MIFFLIN, 1980)

Chương 8
CÓ THỂ CÓ CÁCH KHÁC

Trước khi trở thành một chuyên gia tiếp thị và tác giả, tôi đã làm nghề báo hơn 10 năm, viết cho một số tạp chí hàng đầu. Do vậy, tôi đã nhìn thấy những phép lạ bằng chính mắt mình. Ví dụ:

- Tôi đã phỏng vấn Meir Schneider, một người đàn ông được chẩn đoán là mù. Ông có chứng nhận nói rằng đã bị mù hẳn không chữa được nữa, nhưng giờ đây ông có thể nhìn, đọc, viết, lái xe - và ông cũng đã giúp hàng nghìn người lấy lại được thị lực của họ.

- Tôi đã dành thời gian với Barry và Suzi Kaufman tại Option Institute của họ, và được mắt thấy tai nghe nhiều phép lạ. Con trai của họ mắc chứng tự kỷ bẩm sinh. Họ được khuyên là đành để mặc nó. Nhưng họ đã không làm thế. Họ đã làm việc với con trai của họ, yêu thương cậu, nuôi dưỡng cậu, chấp nhận cậu - và chữa cho cậu lành bệnh. Giờ đây, cậu đã lớn, hạnh phúc và thành đạt.

- Tôi đã tham dự hàng chục cuộc hội thảo, ở đó tôi thấy mọi người hàn gắn được mối quan hệ với người yêu, cha mẹ, con cái của họ. Tôi đã phỏng vấn nhiều bậc thầy và cố vấn, nói chuyện với những người đã từng có những vấn đề "không thể giải quyết nổi", và tôi đã trực tiếp trải nghiệm những phép lạ trong cuộc sống của riêng tôi. Tôi đã bắt đầu tin rằng chẳng có gì - *không có gì* là không thể.

Người chữa bệnh của người chữa bệnh

Trong vòng hơn 10 năm, tôi đã làm việc với Jonathan Jacobs, một người được gọi là "người chữa bệnh của người chữa bệnh" bởi vì các hồ sơ theo dõi để chữa bệnh cho nhiều người của ông thật ấn tượng, đến nỗi các bác sĩ đã tự coi mình là bệnh nhân của ông. Tôi đã nhìn thấy Jonathan tiếp nhận những người có mọi vấn đề, từ các vấn đề tiền bạc đến những tổn thương do bệnh ung thư, và đã giúp họ chữa lành bệnh, thường là trong một buổi làm việc duy nhất.

Tôi đã tự mình nếm trải điều này. Phần lớn cuộc đời tôi đã phải vật lộn với vấn đề tiền bạc. Khoảng 30 năm trước, tôi sống ở Dallas trong cảnh vô gia cư và đói khát. Tôi đã đánh cắp đồ ăn trong cửa hiệu. Và khi chuyển đến Houston 25 năm trước đây, tôi có một cơn ác mộng là mất 200 đôla một tháng để thuê một chỗ ở ngay bên cạnh bãi rác. Đó là địa ngục. Tuy nhiên, tôi đã thoát khỏi cảnh đó gần 15 năm rồi. *Những năm tháng đó!*

Thế rồi, sau một vài phiên làm việc với Jonathan, bằng cách nào đó tôi đã rũ bỏ những niềm tin cũ của tôi về tiền bạc ra khỏi tâm trí, thiết lập được những niềm tin mới, và bây giờ tình hình tài chính của tôi khác xa đến nỗi tôi thường lo sợ là mình đang có quá nhiều thứ:

xe mới, nhà mới, đi du lịch khắp thế giới, quá nhiều khách hàng khó có thể xử lý hết, và luôn luôn có một dòng tiền mặt. Tôi chi trả mọi hóa đơn người ta gửi đến, và tôi không bao giờ thiếu kinh nghiệm. Bây giờ, tôi đã thu hút được tiền một cách dễ dàng. Về cơ bản là tôi không hề có nợ nần và gia nhập thế giới những người giàu có. Nhưng bạn hãy nhớ, có lúc tôi đã không có nhà để ở!

Điều gì đã xảy ra?

Làm thế nào mà Meir có thể chữa khỏi bệnh mù? Vợ chồng Kaufman chữa được bệnh tự kỷ? Jonathan giúp được mọi người với bất kỳ vướng mắc nào? Làm thế nào mà tôi có thể kiếm được tiền sau một thập kỷ chẳng có thứ gì?

Nó bắt đầu với hiểu biết rằng "Có thể có một cách khác." Đó là điều tôi muốn bạn tìm hiểu ngay bây giờ. Cái gì đang xảy ra trong cuộc sống của bạn không quan trọng, bạn nghĩ điều gì sẽ xảy ra cũng không quan trọng, có thể có một cách khác. Phương hướng mà bạn hình như được dẫn đến có thể thay đổi. Rất ít thứ được cố định bằng bê tông.

Trong thực tế, như bạn sẽ thấy, tất cả mọi thứ trong cuộc sống đều có vẻ là chất dẻo. Bạn có thể đổ khuôn nó cho vừa với những gì bạn muốn và nơi nào bạn muốn. Thậm chí ngay từ bây giờ, khi bạn đọc những dòng này, bạn có thể bắt đầu chơi đùa với những khả năng mới: Bạn muốn trở thành ai, làm cái gì hay có cái gì? Trúng xổ số ư? Tại sao không? Tăng doanh thu của bạn ư? Tại sao không? Chữa khỏi bệnh gì ư? Tại sao lại không nhỉ? Có nhiều tiền hơn nữa? Tại sao không?

Một người bạn của tôi hỏi, "Làm thế nào mà anh biết được cái gì là không thể?"

Tôi trả lời: "Làm thế nào anh biết được những gì là có thể?"

Đổ bộ

Tôi tin rằng, trái đất của chúng ta là những gì được mô tả trong nguyên bản *Star Trek*, bộ phim truyền hình có tên là "Đổ bộ." Khi Kirk và nhóm của ông hạ cánh trên một hành tinh để kiểm tra nó trước khi cử những người còn lại của phi hành đoàn xuống một chỗ nào đó để nghỉ ngơi và thư giãn, họ bắt đầu trải nghiệm những sự kiện kỳ lạ. McCoy nhìn thấy một con thỏ trắng khổng lồ. Sulu thấy một hiệp sĩ samurai cổ đại đuổi theo mình. Kirk nhìn thấy người yêu cũ và một người bạn học cũ nguyên là kẻ tình địch của ông. Sau khi trải qua những niềm vui và nỗi khổ của những sự kiện này, cuối cùng phi hành đoàn rút ra một kết luận (tất nhiên là nhờ logic của Spock) rằng họ đang ở trên một hành tinh đọc được suy nghĩ của họ và tạo ra những gì mà họ nghĩ.

Tôi nghĩ rằng, Trái Đất chính là hành tinh đó. Những gì bạn giữ trong tâm trí với năng lượng và sự chú tâm sẽ có xu hướng được tạo ra trong thực tế của bạn. Bạn sẽ thu hút được nó. Phải mất một chút thời gian để trải nghiệm các kết quả bởi vì chúng ta đang tiếp tục thay đổi tâm trí của mình. Hãy tưởng tượng mình đang đi đến một nhà hàng và gọi món

súp gà. Nhưng trước khi điều đó đến, bạn thay đổi ý định, không gọi món súp gà mà gọi món vằn thắn. Và trước khi món đó đến, bạn lại thay đổi ý định và quay lại món súp gà. Bạn sẽ ngồi ở đó và phàn nàn rằng, “Tôi không bao giờ có thể nhận được những gì tôi muốn” khi trong thực tế, bạn chính là lý do làm cho món súp bị chậm phục vụ!

Hầu hết chúng ta đều làm điều đó hàng ngày. Sự do dự của chúng ta làm cho việc thu hút những gì chúng ta muốn gần như không thể thu hút được. Không nghi ngờ là bạn đã trải nghiệm cảm giác rằng bạn không thể có được những gì bạn muốn. Tuy nhiên, sự thể không phải như vậy.

Hãy xem những gì Frances Larimer Warner đã viết trong cuốn *Our Invisible Supply: Part One*, năm 1907: “Tinh thần là chất tự hình thành nên tùy thuộc vào nhu cầu của bạn, và phải có một hình mẫu mà từ đó nó hoạt động. Một chảo bột nhão sẵn sàng hình thành nên bánh mì cũng như sẵn sàng hình thành nên bánh bích quy. Chảo bột đó chỉ khác biệt chút ít so với tinh thần mà chúng ta yêu cầu.”

Đó là nền tảng của quá trình năm bước mà tôi sẽ mô tả trong cuốn sách này: Biết rằng cuộc sống có thể khác nhau đối với bạn, và cuộc sống tự nó sẽ hỗ trợ bạn với những gì bạn mong muốn. Đó chính là Tác nhân thu hút.

Đây là một đầu mối để biết nó hoạt động thế nào, được Genevieve Behrend viết vào năm 1921, trong một cuốn sách của bà, cuốn *Your Invisible Power*: “Hãy cố gắng nhớ rằng hình ảnh mà bạn nghĩ, cảm nhận và nhìn thấy được phản ánh thành Trí tuệ vạn năng, bằng quy luật tự nhiên của hành động tương hỗ, nó phải trở lại với bạn ở dạng tinh thần hoặc vật chất.”

Trong phần dưới đây, hãy viết ra một tầm nhìn về cuộc sống mà bạn muốn có. Cứ cho rằng cuốn sách này có một câu thần chú màu nhiệm, giả sử mọi người đều nắm giữ sức mạnh thu hút bất cứ điều gì họ có thể nêu tên rõ ràng và chấp nhận công khai. Nếu bạn có thể có một cuộc sống mới, nó sẽ như thế nào? Hãy viết ra đây:

....

....

....

....

....

....

....

....

……………………………………………………………………

……………………………………………………………………

……………………………………………………………………

……………………………………………………………………

……………………………………………………………………

……………………………………………………………………

……………………………………………………………………

Các hoạt động mà chúng ta quan sát ở thế giới bên ngoài là những hoạt động điển hình của cái đang diễn ra ở thế giới nội tâm của con người, bao gồm những ý nghĩ và cảm xúc...

—CHARLES BRODIE PATTERSON, "The Law of attraction",
Mind Magazine, 1899

Chương 9
LỐI ĐI TẮT ĐỂ THU HÚT NHỮNG GÌ BẠN MUỐN

Hãy để tôi nói cho bạn biết một bí mật nho nhỏ.

Bạn không cần phải thực hiện đủ năm bước trong cuốn sách này để thể hiện mong muốn của bạn hoặc thu hút tiền bạc. Không cần. Có một cách dễ hơn. Tôi sẽ cho bạn biết nó là gì nếu bạn hứa không để bí mật này lây lan ra xung quanh.

Bạn có nhất trí không?

Sau đây là bí mật đó, cái mà tôi gọi là lối đi tắt để tạo ra cuộc sống như bạn muốn: *Hãy hạnh phúc ngay từ bây giờ*.

Chỉ có thế thôi. Nếu bạn có thể hạnh phúc ngay từ bây giờ, tại thời điểm này, bạn sẽ đạt được bất cứ điều gì bạn muốn. Tại sao vậy? Bởi vì dưới tất cả mọi thứ mà bạn nói rằng bạn muốn chính là khát vọng hạnh phúc. Năm 1917, Ralph Parlette đã viết trong cuốn sách của mình, The Big Business of Life, "Bất cứ điều gì chúng ta làm, chúng ta đều đang làm cho nó trở nên hạnh phúc, cho dù chúng ta có nhận thức được điều đó hay không."

Bạn muốn có một chiếc xe mới, có nó thì bạn sẽ hạnh phúc.

Bạn muốn có nhiều tiền hơn, do đó bạn sẽ được hạnh phúc.

Bạn muốn có sức khỏe tốt hơn, có nó bạn sẽ hạnh phúc.

Bạn muốn có những mối quan hệ yêu thương hoặc đầy sinh lực, do đó bạn sẽ được hạnh phúc.

Hạnh phúc là mục tiêu của bạn.

Và đây là một bí mật nữa: Bạn không cần phải có bất cứ điều gì khác để được hạnh phúc ngay từ bây giờ. Bạn có thể chọn để được hạnh phúc.

Tôi biết đó là một điều rất khó nắm bắt. Mới hôm nay, tôi nhận được cuộc gọi từ một cô y tá đang chăm sóc cho người bạn thân nhất của tôi. Cuộc gọi thật phiền phức, ít nhất có thể nói như thế. Tôi được thông báo rằng bạn tôi có thể cần phải phục hồi việc dùng chất ma túy. Tin này đã khiến tôi chao đảo, lâm vào trạng thái bất hạnh.

Một vài tiếng sau, tôi ra ngoài để đến một cuộc hẹn châm cứu. Khi tôi lái xe qua vùng đồi nông thôn Texas, khu vực tuyệt đẹp mà tôi đang sống, tôi nhận ra rằng dù sao thì tôi vẫn hạnh phúc. Nỗi bất hạnh của tôi đang không giúp được tôi, hoặc bạn bè của tôi, hoặc việc lái xe của tôi. Tôi có thể chọn để hạnh phúc.

Điều đó có vẻ như một ý nghĩ điên rồ? Chúng ta đã được dạy rằng, hoàn cảnh bên ngoài quyết định cách thức chúng ta cảm nhận. Những gì tôi đã biết được là, hoàn cảnh bên ngoài hoàn toàn chỉ là ảo ảnh. Ồ, hình như đủ thực tế. Tôi đồng ý. Nhưng cái tạo nên bề ngoài chính là *nội tâm của bạn*. Và đó là nơi mà tác nhân thu hút sẽ đến chơi.

Như Paul Ellsworth đã viết trong cuốn sách kinh điển của ông vào năm 1924, The Mind Magnet: "Ý thức chính là nguyên nhân."

Tôi sẽ giải thích thêm về điều này sau khi bạn làm xong bài tập dưới đây...

Trong phần dưới đây, hãy viết ra một số điều mà bạn biết ơn. Lòng biết ơn là một công cụ tuyệt vời để đánh giá thời điểm và kích hoạt tác nhân thu hút. Bạn càng cảm thấy biết ơn, bạn càng thu hút được những khoảnh khắc mới, và thậm chí bạn sẽ biết ơn nhiều hơn. Tại thời điểm này, bạn đang biết ơn cái gì?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Nếu bây giờ bạn không trả tiền cho một đôi giày nhiều hơn bạn đã sử dụng để trả cho một chiếc xe hơi, ý thức về sự thịnh vượng của bạn cần hoạt động.

—RANDY GAGE, *101 Keys to your prosperity*,
WWW.MYPROSPERITYSECRETS.COM

Chương 10
GIỚI THIỆU VỀ TÁC NHÂN THU HÚT

Một ngày nọ, tôi và một người bạn đang dùng bữa trưa tại thành phố quê hương của tôi, thành phố Niles, bang Ohio. Tôi về quê để thăm bố mẹ tôi. Bạn tôi muốn biết về bí mật chủ yếu để thể hiện thực tế của bạn và thu hút sự giàu có được tốt hơn.

Tôi nghĩ một lát rồi nói: "Khái niệm khó nắm bắt nhất đối với hầu hết mọi người là: họ chính là lý do duy nhất cho việc họ đang trải nghiệm bất cứ thứ gì mà họ có trong cuộc sống. Họ hoàn toàn chịu trách nhiệm."

Tôi có thể thấy bạn tôi hết sức ngạc nhiên.

"Sao lại có thể như vậy!", anh ta gần như hét lên. "Tôi không chịu trách nhiệm về một tai nạn xe hơi mà tôi có thể gặp phải, hoặc bị mất việc làm, hoặc bất cứ điều gì khác mà cuộc sống mang lại cho tôi theo kiểu như vậy."

Tôi thở một hơi thật sâu. Thật không dễ dàng khi giải thích điều này, nhưng tôi muốn cố gắng hết sức.

"Nói đến tâm linh là nói đến sự chịu trách nhiệm hoàn toàn về bất cứ điều gì xảy ra trong cuộc sống của anh," tôi nói. "Tốt hay xấu, nó đều xảy ra với anh, do chính anh. Joseph Murphy đã từng nói rằng, cuộc sống của bạn là một hình ảnh bên ngoài của những hình ảnh nội tâm của bạn."

"Tôi không ngồi đây để vẽ ra bức tranh tai nạn xe hơi," bạn tôi thốt lên.

"Có thể là bạn không nhận ra," tôi nói. "Nhưng anh có xem báo chứ?"

"Có."

"Có phải báo chí toàn nói về những điều tiêu cực không - từ các vụ tai nạn cho đến các vụ giết người, cho đến các cuộc khủng hoảng ở các nước mà chúng ta chưa bao giờ nghe nói tới?"

"Đúng, nhưng..."

"Tâm trí của anh đang thấm đượm sự lập trình đó," tôi giải thích. "Và đã bao giờ anh để ý thấy các cuốn phim gây nên các ý tưởng trong tâm trí của anh chưa?"

"Những loại ý tưởng nào cơ?"

"À, anh có để ý rằng công việc kinh doanh lớn luôn luôn là một anh chàng chơi xấu

không?”

“Anh muốn nói là giống như trong các bộ phim, như *Wall Street* phải không?”

“Đúng vậy! Những bộ phim này dạy anh rằng tiền bạc là xấu, hoặc đó là tham những, hoặc những người giàu có đều là người xấu,” tôi nói tiếp. “Vấn đề là, tất cả những điều này đều lập trình cho tâm trí của anh để thu hút chính những điều anh muốn không phải trải qua.”

Bạn tôi ngồi yên lặng một phút.

“Tôi nghĩ rằng những gì anh đang nói là,” anh ta bắt đầu, “mọi người chúng ta đều là robot hoặc máy móc.”

“Tôi phải thừa nhận đó là một lời giải thích khá chính xác. Khi chúng ta chưa tỉnh mộng, chúng ta thu hút mọi thứ vào cuộc sống của chúng ta một cách vô thức, và sau đó tuyên bố rằng chúng ta đã không làm điều đó.”

“Tôi không biết về điều này,” bạn tôi lầm bầm. “Tôi không biết. Điều đó có nghĩa là tôi đã chọn để gia nhập Hội cai rượu và chọn thực hiện một sự lộn xộn trong cuộc sống của tôi.”

“Ồ, đúng thế đấy,” tôi nói. “Và anh đã làm điều đó mà không hề nhận ra. Có lẽ anh muốn được thách thức để làm cho mình mạnh mẽ hơn. Có lẽ anh muốn trải nghiệm để giúp mình hiểu cuộc sống theo những cách nhất định. Tôi không biết. Mặc dù vậy, *anh* biết, một nơi nào đó trong thâm tâm anh.”

“Thế còn những người đi vào cuộc sống của tôi, cãi nhau với tôi, hoặc làm cho cuộc sống của chúng ta đau khổ thì sao?”

“Quan điểm của tôi là tất cả mọi thứ trong cuộc sống của anh đều là một bức tranh bên ngoài của những gì đang xảy ra trong thâm tâm của anh.”

“Hả?”

Tôi mỉm cười, nhưng tôi biết những khái niệm này không dễ giải thích. Tôi thường phải đọc lại các cuốn sách của mình, hoặc những câu chuyện thành công ở trên mạng để nắm bắt khái niệm sự thể hiện vô thức hay sự thu hút mù quáng.

“Hãy nhìn xem,” tôi bắt đầu. “Tôi quen một người phụ nữ nhạy cảm về nữ quyền. Bởi vì cô ấy nghĩ rằng đàn ông thường hay lừa dối cô ấy, anh có thể phản bội cô ấy vì bất kỳ ai, và nếu một người đàn ông chờ đợi cô ấy thì cô ấy sẽ cho rằng anh ta là một người lỗ mãng theo chủ nghĩa sô-vanh.”

“Có lẽ chàng trai đó *đúng là* một người lỗ mãng.”

“Có lẽ vậy. Nhưng một người phụ nữ không có niềm tin rằng đàn ông thường lừa dối cô ấy vì cùng một nguyên nhân, thì cô ấy sẽ không được chàng trai nào chờ đợi nữa, không

nhận ra tính cách của anh ta, hoặc chỉ đơn giản là không được trải nghiệm những gì anh ta có thể làm theo cách khác."

"Như vậy, anh đang nói rằng chính chúng ta đang tạo ra tất cả - *tất cả* những thứ đó?"

"Đúng như thế đấy," tôi bắt đầu. "Đây chính là một cuộc trò chuyện đồng sáng tạo. Anh muốn nghe ai đó giải thích những bí mật của vũ trụ. Tôi muốn nói ra những bí mật này trong cuốn sách mới của tôi. Chúng ta đồng sáng tạo ra nó."

Bạn tôi gật đầu nhưng nói, "Tôi có thể hiểu được điều đơn giản này, nhưng nếu chúng ta ở trong tình trạng tức giận và chúng ta phải đấu tranh với các ý tưởng này thì sự thể sẽ ra sao?"

Tôi có thể nói những gì? Tôi biết anh ấy đang hỏi về điều gì. Có lẽ bạn cũng đang hỏi như vậy: Khi người ta đối đầu với bạn hoặc bạn có một cuộc đấu tranh với người thân hoặc vợ/chồng, hoặc người hàng xóm của bạn thì sự thể sẽ ra sao? Bạn cũng tạo ra điều đó sao?

"Anh đã tạo ra tất cả những thứ đó," tôi giải thích. "Những gì anh nhìn thấy là một hình ảnh bên ngoài của những hình ảnh mà bạn tin rằng đang ở bên trong chính mình. Tôi gọi nó là Tác nhân thu hút."

"Tôi không hiểu."

"Vâng, cuộc trò chuyện này chính là sự phản ánh những gì tôi suy nghĩ về cách tiếp cận tới thành công bằng tâm linh đấy."

"Anh tạo ra tôi ư?"

"Tôi tạo ra thời điểm này và cuộc trò chuyện của chúng ta," tôi nói. "Tôi cần nó để viết cuốn sách mới của tôi. Tôi thu hút anh đến đây để chúng ta có thể tạo ra thực tế này."

"Rất vui là tôi có thể phục vụ anh," anh ta làu bàu. "Vâng, tôi không đồng ý với anh ở điểm nào nhỉ? Anh cũng tạo ra *điều đó sao?"*

"Đó là điều hơi khó chấp nhận, nhưng đúng là thế đấy. Sự hoài nghi của anh phản ánh các khu vực ở trong tôi, nơi tôi không tin vào tất cả mọi điều mà tôi đang nói."

"Điều này nghe khá lạ tai, Joe ạ," anh ta nói. "Nếu điều này là đúng, một khi anh đã rõ ràng về những gì anh tin tưởng thì nghi ngờ của tôi sẽ biến mất phải không?"

"Cũng thế, chỉ đơn giản là anh không thổ lộ với tôi."

"Tôi đã suy nghĩ về những điều này," anh ta nói.

"Đó là Tác nhân thu hút," tôi giải thích. "Nó có nghĩa là, anh chính là nguồn gốc của những trải nghiệm mà anh nhìn thấy. Anh đồng sáng tạo ra chúng một cách vô thức để trải nghiệm, vì các lý do của riêng anh. Thế giới này là một tấm gương của anh."

"Có vẻ như tôi muốn tạo ra một thế giới tốt đẹp hơn."

"Đúng, anh có thể làm điều đó, *ngay bây giờ*," tôi nói. "Bây giờ anh đang nhận thức được sức mạnh nội tâm của anh, anh có thể bắt đầu tạo ra hoàn cảnh một cách có ý thức. Anh không thể làm điều đó chỉ trong một đêm mà phải làm chủ nó trong suốt cuộc đời, nhưng anh có thể bắt đầu ngay từ bây giờ."

"Làm thế nào?"

A ha! Đúng là câu hỏi mà tôi đang mong chờ!

"Tất cả bắt đầu với công thức năm bước mà tôi đã xây dựng nên," tôi giải thích. "Điều này khá dễ dàng, và thậm chí anh có thể rút ngắn các bước khi đã nắm vững công thức. Nhưng năm bước là nơi mọi việc bắt đầu."

"Anh sẽ nói cho tôi biết về năm bước, hay tôi phải mua sách của anh?"

"Tôi sẽ nói cho anh biết về các bước đó ngay bây giờ," tôi trả lời, "và *sau đó* anh có thể mua sách của tôi."

Tâm trí hoạt động theo quan niệm riêng của nó.

—A. K. MOZUMDAR

Chương 11
CHỈ SỐ IQ VỀ THỊNH VƯỢNG CỦA BẠN NHƯ THẾ NÀO?

Trước khi đọc các chương kế tiếp, mời bạn tạm dừng lại một lúc. Hãy làm bài trắc nghiệm nhanh của chuyên gia về sự thịnh vượng Randy Gage xem bạn có bị lập trình "thiếu" và giới hạn hay không. Điều này có thể phản ánh Tác nhân thu hút hiện tại của bạn hoạt động ở khu vực nào. Trước hết, bạn có thể muốn tạo thêm một bản sao của bài kiểm tra này để có thể chia sẻ với bạn bè và những người thân của bạn.

1. Bạn có thầm lo sợ rằng nếu bạn trở nên giàu có thì gia đình và bạn bè của bạn có thể không thích bạn nữa hay không?

2. Khi bạn lớn lên, đã bao giờ bạn nói những câu như, "Chúng ta có thể không giàu có, nhưng ít nhất chúng ta cũng trung thực!" hay chưa?

3. Sự giáo dục qua tôn giáo có dạy bạn rằng sống khiêm tốn, không giàu có là sự hy sinh cao cả, và đó là phần thưởng mà bạn sẽ nhận được khi bạn sang thế giới bên kia hay không?

4. Bạn có cảm thấy tội lỗi khi bạn bắt đầu kiếm được nhiều tiền hơn cha mẹ bạn không?

5. Bạn có được nuôi dưỡng cho phù hợp hay chẳng làm gì để trở nên nổi bật hay không?

6. Bạn có thích các chương trình như *Dallas, Dynasty, Gilligan Island, MASH* và *Beverly Hillbillies*, nơi những người giàu có luôn được coi là vô đạo đức và quỷ quyệt, hoặc kiêu căng tự phụ và vụng về không?

7. Bạn có bị những căn bệnh kinh niên mà các bác sĩ dường như không thể giải quyết được không?

8. Bạn đã bao giờ ghen tị với những người mặc quần áo, đi xe hơi và ở nhà đắt tiền - những thứ có thể khiến bạn nảy sinh tâm lý "ghét người giàu" hay chưa?

9. Ở một mức độ nào đó, bạn có nghĩ rằng người nghèo thì sẽ cao quý, lãng mạn, hoặc thoải mái về tinh thần hơn người giàu không?

10. Bạn đã bao giờ kết thúc một mối quan hệ tiêu cực - sau đó ngay lập tức thay thế nó bằng một mối quan hệ khác với một người giống như trước không?

11. Thỉnh thoảng bạn có sử dụng những câu nói mang tính phán xét như "người nghèo giống như con chuột trong nhà thờ", "bọn giàu có bẩn thỉu," hoặc "bọn giàu có dâm

đăng” không?

2. Bạn đã bao giờ bào chữa cho sự thất bại bằng cách nói những câu như “bạn phải có tiền để làm ra tiền”, “bạn phải quen biết một ai đó,” hoặc “bạn phải đứng đầu bảng” hay chưa?

3. Bạn có thích thú khi luôn là người bị thua thiệt và phải đấu tranh để chống lại điều đó hay không?

4. Bạn có đang gặp những thách thức về sức khỏe, tài chính, hoặc thất bại trong kinh doanh mà chúng gợi lên sự thông cảm và chú ý từ những người mà bạn đang ở gần không?

5. Bạn có một mối quan hệ ổn định không? Bạn có đủ tiền để đáp ứng nhu cầu của bạn không? Về cơ bản, bạn có khỏe mạnh không? Bất chấp tất cả những điều này, bạn có cảm thấy cuộc sống đang bỏ rơi bạn không?

Tính điểm như thế nào?

Kiểm tra các câu trả lời của bạn và nhập vào số điểm theo hướng dẫn dưới đây.

- Có

- Không

Nếu bạn trả lời “Không” cho 13 - 15 câu hỏi: Bạn có ý thức rất mạnh về sự thịnh vượng và có lẽ bạn có thể vượt qua bài kiểm tra này và vượt lên so với người khác.

Nếu bạn trả lời “Có” cho 3 câu hỏi trở lên: Có thể bạn sẽ có một số vấn đề về sự đáng giá ở cấp độ tiềm thức. Bạn có thể ở trong một trạng thái chờ đợi, sợ phải rời khỏi vùng thoải mái của bạn. Có lẽ bạn không hoàn toàn hài lòng, nhưng bạn không có niềm đam mê và hứng thú trong cuộc sống. Bạn biết còn thiếu cái gì đó, nhưng bạn có thể không biết cái đó là gì.

Nếu bạn trả lời “Có” cho 5 câu hỏi trở lên: Rất có thể bạn đang ở trong một chu kỳ đình trệ . Bạn có những tiến bộ nhỏ, nhưng cũng có sự thụt lùi, vì vậy bạn không thực sự đột phá để có được thành công và hạnh phúc mà bạn mong muốn và xứng đáng được hưởng.

Nếu bạn trả lời “Có” cho 7 câu hỏi trở lên: Bạn đang tiến về phía trước, hoặc đã trải qua một tình trạng chắc chắn là có những thách thức nghiêm trọng về tình cảm, thể chất và tài chính. Đây là loại “chu kỳ gặp nạn” mà Randy Gage đã trải qua khi ông mất hết mọi thứ lúc 30 tuổi, trước khi thay đổi cuộc sống của mình và trở thành một triệu phú. Điều bắt buộc là bạn phải hành động ngay lập tức để phá vỡ khuôn mẫu này và ngăn chặn chu kỳ thất bại. Điều này sẽ liên quan đến việc phát hiện ra những niềm tin bị giới hạn mà bạn có ở cấp độ tiềm thức, và tái lập trình chúng một cách triệt để, với những niềm tin tích cực.

Bây giờ, nếu bạn rơi vào một trong ba loại cuối cùng, Trải nghiệm về sức mạnh của sự thịnh vượng chắc chắn có thể giúp bạn. Hãy ghé thăm trang web: *www.MyProsperitySecrets.com* để được giúp đỡ trong suy nghĩ về sự thịnh vượng.

Chương 12
BƯỚC MỘT: BÀN ĐẠP

Hãy thử ghé vào bất kỳ quán bar nào xem bạn sẽ nghe thấy những gì? Những lời đồn đại. Những câu phàn nàn. Sự cay đắng. Sự tiêu cực. Nếu ghé vào bất kỳ chỗ ăn trưa ở bất kỳ công ty lớn nào, bạn sẽ nghe thấy những gì? Những lời đồn đại. Những câu phàn nàn. Sự cay đắng. Sự tiêu cực.

Nghe trộm bất kỳ buổi tụ họp gia đình xung quanh bàn ăn tối nào, bạn sẽ nghe thấy những gì?

Những lời đồn đại. Những câu phàn nàn. Sự cay đắng. Sự tiêu cực.

Tôi có thể tiếp tục nói như vậy. Vấn đề là, phần lớn mọi người đều bị mắc kẹt ở cấp độ ý thức này. Đó là cấp độ của các phương tiện truyền thông. Đó là cấp độ của hầu hết các cuộc trò chuyện. Đó là cấp độ năng lượng thấp. Và cấp độ này rất giống nhau, giữ cho con người ở đúng nơi họ đang ở.

Tôi có cần giải thích điều này không nhỉ?

Hầu hết những người mà tôi đã trò chuyện với họ hàng ngày đều biết những gì họ không muốn:

"Tôi không muốn bị đau lưng."

"Tôi không muốn bị đau đầu."

"Tôi không muốn có những hóa đơn này."

"Tôi không muốn vật lộn trong công việc kinh doanh của tôi."

Bạn biết những điều đó. Bạn cũng có một danh sách những điều không muốn của riêng bạn.

Thật không may, đó là nơi mà hầu hết chúng ta rời khỏi. Bản chất của các cuộc trò chuyện của chúng ta, những bài viết trên báo của chúng ta, các chương trình phát thanh và chương trình truyền hình của chúng ta, và các cuộc trò chuyện trực tiếp trên các kênh truyền hình phổ biến đều bao bọc chúng ta bằng những ý tưởng về những gì chúng ta không mong muốn. Chúng ta cảm thấy tốt hơn khi phàn nàn. Chúng ta cảm thấy không chỉ một mình chúng ta làm như vậy. Chúng ta cảm thấy mình được lắng nghe. Chúng ta cảm thấy thư thái. Thậm chí, đôi khi chúng ta nhận được những câu trả lời làm cho vấn đề của chúng ta nhẹ bớt đi.

Những gì chúng ta không nhận ra là, chúng ta đang kích hoạt Tác nhân thu hút một cách tiêu cực. Khi chúng ta nói, "Tôi không muốn các hóa đơn này," chúng ta sẽ chú tâm vào - bạn đoán thế - những hóa đơn đó! Tinh thần của cuộc sống sẽ phân phát bất cứ điều gì mà bạn chú tâm vào. Vì vậy, nếu bạn đang nói về các hoá đơn cần phải thanh toán của mình, bạn sẽ nhận được nhiều hóa đơn hơn nữa. Bạn sẽ thu hút nó bằng cách tiêu tốn năng lượng cho nó.

Hầu hết mọi người đều ở cấp độ sợ hãi. Như Elinor Moody đã viết trong cuốn sách năm 1923 của bà, *You can receive what over you desire*, "Chúng ta hãy nhớ rằng, sợ hãi là đức tin có định hướng sai lầm duy nhất. Chúng ta đang có niềm tin vào những điều mà chúng ta không muốn, chứ không phải vào những điều mà chúng ta muốn."

Một lần nữa, đây là cấp độ mà hầu hết mọi người đều ở đó. Nó không phải là xấu, nó chỉ không tích cực thôi. Và có lẽ nó không mang đến cho bạn sức khỏe, sự giàu có hay hạnh phúc mà bạn muốn có.

Nhưng hiếm khi chúng ta đẩy quá trình này lên cấp độ hai. Hiếm có người sẽ thôi phàn nàn, vật lộn, hoặc lo sợ nên không thể tập trung đầy đủ vào mặt đối diện của những gì họ đang trải qua. Tuy nhiên, cấp độ hai bắt đầu mang đến những điều huyền diệu và thể hiện mà chúng ta mong muốn. Biết về những gì bạn không muốn sẽ là bàn đạp để cho những điều huyền diệu của bạn xảy ra. Biết về những gì bạn không muốn chỉ đơn giản là thực tế hiện tại của bạn. Và hiện tại đó có thể thay đổi.

Xóa bỏ tiêu cực

Có một cách để tự bảo vệ bạn khỏi những ảnh hưởng tiêu cực của thế giới này là né tránh chúng. Tôi nhớ là đã đọc về Mark Victor Hansen và Jack Canfi eld ngăn cấm mọi tiêu cực trong văn phòng của họ như thế nào. Tôi rất thích ý tưởng này. Tôi không xem chương trình thời sự hoặc đọc báo. Sau một thời gian, bạn bắt đầu nhận thấy rằng bạn toàn được cung cấp những tin tức một chiều tiêu cực. Không có gì được cung cấp để giúp tôi giàu có.

Nhưng bạn cũng phải xem bạn bè của bạn thế nào. Những người xung quanh bạn sẽ chia sẻ với bạn quan điểm của họ về thế giới. Đôi khi, không dễ tách biệt quan điểm của họ với quan điểm của bạn.

Bạn muốn bước ra khỏi thế giới của nguyên nhân bên ngoài và bước vào thế giới của Lực thu hút dựa trên năng lượng. Một cách để làm việc đó là luôn nhắc nhở bản thân rằng, thế giới này thường tồn tại dựa vào mức độ phàn nàn.

Bạn muốn đi lên một hoặc hai cấp độ.

Hãy biết về con số năm

Nhiều năm trước đây, tôi đã tham dự những cuộc họp mạng lưới. Đây thường là những cuộc họp doanh nghiệp có ăn sáng hoặc ăn trưa, nơi mọi người trao đổi danh thiếp và cố gắng giúp đỡ nhau có thêm khách hàng mới.

Tôi đã nói chuyện tại nhiều cuộc họp như vậy. Điều tôi nhanh chóng nhận ra là, dường như vẫn chỉ có những người ấy tham dự các cuộc họp ấy. Một người quan sát là bạn tôi nói: "Vẫn những người ấy - và họ đều đang đói!"

Đó là lần đầu tiên, khi tôi biết về khái niệm cấp độ. Đó là, người ta có xu hướng dừng ở một cấp độ kinh doanh hoặc địa vị xã hội. Khi họ gặp gỡ bạn bè, thường là trong phạm vi hoạt động của họ, cho dù là ở nhà thờ, nơi làm việc, trường học hoặc một câu lạc bộ nào đó. Kết quả là, họ hiếm khi ra khỏi cấp độ mà họ đang ở.

Đó không phải là điều xấu. Bạn có thể ở một cấp độ nào đó và vẫn làm tốt công việc của mình. Nhưng nếu bạn muốn nhiều hơn, hoặc nếu bạn cảm thấy mình đang đói ở cấp độ bạn đang ở, bạn sẽ cần đi lên một cấp độ cao hơn.

Khi nói chuyện tại các cuộc họp mạng lưới này, tôi đang ở một cấp độ cao hơn mọi người trong phòng họp. Đây không phải là do bản ngã của tôi. Đó là nhận thức xã hội. Tôi được coi như đang ở một cấp độ hơi cao hơn so với khán giả, chỉ đơn giản là do bản chất của tôi đang là một diễn giả. Tôi là nhân vật có quyền lực. Là giáo viên, tôi được nâng lên một cấp độ cao hơn cấp độ của họ.

Nhưng như thế chưa đủ tốt. Nếu bạn muốn đạt được những ước mơ lớn trong kinh doanh, bạn cần phải thoát ra khỏi nhóm hoặc mạng lưới bạn bè và cộng sự của bạn. Bạn cần phải đến với một nhóm mới lớn hơn, mạnh hơn, các mối quan hệ phong phú hơn.

Bạn cần phải tiến lên một cấp độ cao hơn.

Bạn sẽ làm điều đó như thế nào?

Trong trường hợp của tôi, các cuốn sách của tôi đã đưa tôi đến với sự quan tâm của các nhóm người khác có cấp độ cao hơn cấp độ của các mạng lưới. Ví dụ, khi tôi viết *The AMA Complete Guide to Small Business Advertising* cho Hiệp hội Marketing Hoa Kỳ vào năm 1995, tôi đã ngay lập tức được đưa lên một cấp độ mới. Lúc bấy giờ, tôi là tác giả của một cuốn sách quan trọng, viết cho một tổ chức có uy tín.

Điều này khiến cho những người mới liên hệ với tôi. Tất cả những người này đã có mạng lưới riêng của họ. Thường xuyên còn hơn là không, các mạng lưới này ở mức độ cao hơn bất cứ mạng lưới nào tôi đã tham gia trước đây.

Dưới đây là một ví dụ khác: Khi tôi viết cuốn sách về P.T.Barnum, có tên là *There's a Customer Born Every Minute*, cho Hiệp hội Quản lý Hoa Kỳ vào năm 1997, tôi đã thu xếp để có được sự chú ý của các ông trùm nổi tiếng như Donald Trump và Kenneth Feld. Rõ ràng là tôi đã được giới thiệu lên một cấp độ mới.

Nếu hôm nay bạn muốn thành công nhanh chóng, bạn phải tiến lên một hoặc hai cấp độ so với quy mô về địa vị của các mạng lưới. Tin tốt lành là e-mail sẽ giúp cho việc này khởi đầu được dễ dàng. Bất cứ ai trên cõi đời này cũng đều có thể tiếp cận được thông qua e-mail, với một chút bền bỉ và thông minh. Đó là cách lần đầu tiên tôi tiếp cận được với siêu sao tiếp thị Jay Conrad Levinson, gửi thư trực tiếp cho nhân vật huyền thoại Joe Sugarman, và thậm chí cả Evel Knievel liều lĩnh đến không biết sợ cái gì. Tôi đã làm tất cả những điều đó thông qua e-mail.

Họ luôn viết thư trả lời tôi, như để ban ơn. Bây giờ tôi được coi là một chuyên gia, một người có thẩm quyền và một nhà tiếp thị qua Internet. Họ muốn liên kết tên hoặc sản phẩm của họ với của tôi. Tôi thích giúp đỡ mọi người, vì vậy tôi thường tạo cho mọi người cơ hội. Nhưng tôi không bao giờ chấp nhận bất cứ điều gì mà không xem xét, sử dụng, và yêu quý những gì họ có. Điều này rất quan trọng, giúp tôi duy trì cấp độ của tôi.

Và giờ đây, người ta viết thư cho tôi từ các cấp độ cao hơn. Ví dụ, Tiến sĩ Robert Anthony là một người mà tôi đã nghiên cứu 20 năm trước đây. Năm ngoái, sau khi đọc cuốn *Marketing bằng tâm linh* của tôi, ông ấy đã viết thư cho tôi. Hôm nay, chúng tôi là đồng tác giả. Tôi vừa sản xuất và ghi âm chương trình audio huyền thoại của ông ấy, *Beyond Positive Thinking*. Hai thập kỷ trước, tôi đã ở dưới cấp độ của ông. Hôm nay, chúng tôi là đối tác!

Hãy nhớ rằng, lên một cấp độ cao hơn khác với suy nghĩ ra khỏi một cái hộp. Bạn có thể sáng tạo và vẫn ở lại cấp độ hiện tại của mình. Động não với những người hàng xóm của bạn có thể rất khác so với động não cùng Richard Branson, ông chủ nổi tiếng của Virgin Records.

Quan điểm là thế này: *Để đạt được mục tiêu mà trước đây bạn chưa bao giờ đạt được, bạn có thể cần phải nâng cấp độ của mình lên và tham gia với những người mới trên một sân chơi mới.*

Vì vậy, bài học trong phần này là hãy xem xét cấp độ hiện tại của bạn, xem xét các mục tiêu của bạn và xem có những ai ở ngoài mạng lưới của bạn có thể giúp bạn đạt được mục tiêu. Bạn có thể phải bước ra khỏi cấp độ (và vùng an toàn của bạn) để làm điều đó, nhưng bước đi đó phải đáng thực hiện.

Nếu xem xét luận điểm này theo cách khác thì những người gần gũi nhất với bạn sẽ giữ bạn lại hoặc giúp bạn đi lên cấp độ cao hơn. Như Randy Gage đã chỉ ra, năm người gần gũi nhất với bạn sẽ ảnh hưởng đến thành công của bạn. Họ sẽ chú tâm vào Bước Một – giai đoạn “Tôi không muốn cái này” - hoặc sẽ chú tâm vào Bước Hai - “Bạn muốn gì?” Những người xung quanh bạn sẽ giúp bạn chú tâm vào đó.

Vì vậy, bạn muốn chú tâm vào đâu?

Lời khuyên của Socrates

Tôi rất thích câu chuyện về cách cư xử với những người tiêu cực của Socrates.

Một ngày nọ, có một người đàn ông vội vã đến chỗ Socrates và nói rằng, “Tôi có một số tin tức cần cho ông biết!”

Socrates giơ tay lên để ngăn người đàn ông đang phấn khích đó lại.

“Trước tiên, hãy cho phép tôi hỏi ông ba câu đã,” Socrates nói.

“Ồ, được thôi,” người đàn ông đáp.

“Những tin tức ông định nói cho tôi biết thì chính ông có biết đó là sự thật không?”

“À, không,” người đàn ông trả lời. “Mặc dù vậy, tôi nghe được nó từ một người đáng tin cậy.”

“Thế thì, chúng ta hãy chuyển sang câu hỏi thứ hai nhé,” Socrates nói. “Những tin tức mà ông muốn cho tôi biết có nói về một người nào đó mà ông biết không?”

“Ồ, không,” người đàn ông nói. “Nhưng tôi nghĩ rằng ông biết người đó.”

“Rõ rồi”, Socrates nói. “Thế thì, hãy cho phép tôi hỏi ông câu hỏi cuối cùng nhé. Tin tức này là tích cực hay tiêu cực?”

“À, đó là tin tiêu cực.”

“Để tôi xem nào,” Socrates thông thái nói. “Ông muốn cho tôi biết một số tin tức mà bản thân ông không biết là đúng hay sai, về một người nào đó mà ông hoàn toàn không biết, và đó là tin tức tiêu cực.”

“Vâng, nó có vẻ xấu khi ông coi nó như thế.”

“Tôi nghĩ rằng tôi sẽ bỏ qua”, Socrates nói.

Suy nghĩ của bạn ở đâu?

Một lần nữa, Tác nhân thu hút luôn luôn hiệu nghiệm. Tinh thần quyết định bạn sẽ chú tâm vào cái gì. Chú tâm vào cái thiếu, bạn sẽ có được cái thiếu. Chú tâm vào cái lưng đau của bạn, bạn sẽ càng bị đau lưng. Vì vậy, với Bước Một, tất cả những gì bạn muốn làm là chú ý xem bạn đang chú tâm vào cái gì.

Suy nghĩ của bạn ở đâu?

Cuộc trò chuyện của bạn ở đâu?

Các câu trả lời của bạn sẽ trở thành bàn đạp để đưa bạn đến bước tiếp theo trong quá trình tạo nên điều huyền diệu.

Dưới đây, hãy viết ra một số điều bạn thường phàn nàn. Đây là những điều bạn "không muốn" và chúng sẽ được sử dụng trong bước tiếp theo:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Con người là một thanh nam châm, và mỗi dòng, mỗi dấu chấm và chi tiết trong trải nghiệm của anh ta đều xảy ra bởi chính sức thu hút của anh ta.

—ELIZABETH TOWNE, The life power and How to use it, 1906

Chương 13
BƯỚC HAI:
DÁM LÀM VIỆC ĐÁNG LÀM

Hãy ngồi xuống ghế, và để tôi kể cho bạn một vài câu chuyện. Điều này sẽ tạo tiền đề cho Bước Hai trong công thức kỳ diệu để biến ước mơ của bạn thành hiện thực.

Vượt lên chính mình

Khi tôi còn là một cậu thiếu niên, người anh hùng của tôi là Floyd Patterson. Floyd là võ sĩ quyền Anh hạng nặng, đã hai lần vô địch thế giới. Ông cũng là người đàn ông trẻ nhất trong lịch sử giành được danh hiệu này.

Ông là một người tốt trong một công việc không mấy dễ chịu. Ông đã viết cuốn tự truyện của mình và đặt cho nó một cái tên có vẻ hấp dẫn, *Victory over Myself*. Tôi thích cái tên này vì lý tưởng mà nó truyền tải. Thay vì cố gắng để đánh bại thế giới, chỉ cần cố gắng cải thiện chính bản thân mình. Các võ sĩ quyền Anh gọi nó là "vượt lên cái tốt nhất của bạn." Nói cách khác, nếu bạn không hài lòng với chính mình, hãy tìm cách gì đó để chiến thắng chính mình.

Không có thi thố. Không có đối thủ. Chỉ có mong muốn cải thiện *chính mình*. Khi bạn được cải thiện, thế giới cũng được cải thiện.

Floyd Patterson biết rõ điều này. Và ông đã trở thành một trong những nhà vô địch quyền Anh nổi tiếng nhất và được yêu mến nhất trên thế giới.

Tôi đã được gặp Floyd khi tôi 16 tuổi. Ngay sau một trận đấu ở Cleveland, bang Ohio. Tôi thu xếp để bò qua khán đài, nhảy qua lan can và đứng ở đoạn đường mà Floyd sẽ trở lại phòng tập của mình. Ông nhìn tôi với nụ cười dịu dàng, hiền lành. Tôi đã bước tới và vỗ nhẹ lên bờ vai to lớn của ông, như để chúc mừng ông về chiến thắng đêm hôm đó.

Tôi không bao giờ quên điều đó. Floyd theo nghề đấm bốc vì đó là công việc đã đưa ông thoát khỏi đói nghèo. Nhưng ông biết đối thủ thực sự duy nhất trên thế giới này là những điều mà bản thân ông không thích. Ông đã làm việc để chiến thắng chính mình. Và Floyd đã thành công.

Hãy tự hỏi mình, "Bạn muốn cải thiện những gì cho bản thân mình?"

Hãy viết nó ra đây:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Người Thanh giáo yêu hòa bình

Người Thanh giáo yêu hòa bình có thể là mẹ Teresa, hay còn được gọi là Gandhi của Hoa Kỳ. Người phụ nữ này đã bỏ ra 28 năm của cuộc đời mình để đi bộ cho hòa bình. Bà từ bỏ tên thật của mình. Bà chẳng sở hữu gì ngoài những bộ quần áo trên lưng.

Bà chỉ ăn hoặc ngủ khi nào có người đi cùng đường với mình và cho bà thức ăn hay nơi tạm trú.

Bà đã đi 25.000 dặm cho hòa bình. Bà bước đi trong niềm tin rằng, những gì bà đang làm là để tạo nên một tác động sâu sắc đến thế giới. Bà đã được phỏng vấn bởi các phương tiện truyền thông, được đưa lên truyền hình, đài phát thanh và trên báo chí.

Tuy nhiên, bà chỉ đơn giản là đi theo tiếng gọi của chính mình. Bà dám làm việc đáng làm.

Bà đã viết: "Điều quan trọng nhất của việc cầu nguyện là chúng ta cảm thấy những gì chứ không phải là chúng ta đã nói những gì. Chúng ta đã dành rất nhiều thời gian để nói với Chúa những gì chúng ta nghĩ nên được thực hiện, nhưng không dành đủ thời gian để chờ đợi trong sự yên tĩnh để Chúa có thể nói cho chúng ta biết chúng ta phải làm gì."

Người Thanh giáo yêu hòa bình đã qua đời năm 1981. Nhưng đời sống tinh thần của bà vẫn sống mãi. Cuộc đời và những lời nói của bà có thể tìm thấy trên trang web: www.peacepilgrim.net/pphome.htm.

Bà vẫn tiếp tục là nguồn cảm hứng cho hàng triệu người.

Bây giờ, tôi sẽ yêu cầu bạn tự hỏi mình, "Người Thanh giáo yêu hòa bình đã truyền cảm hứng cho tôi như thế nào?"

Hay "Sự thúc giục nội tâm nào đã khiến bạn hành động?"

Hãy viết nó ra đây:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Hãy là một tỉ tỉ phú

Như bạn sẽ thấy trong chương này, biết những gì bạn muốn - biết lời kêu gọi của bạn, mục tiêu của bạn, lý tưởng của bạn, thách thức của bạn, ước mơ của bạn - là bước tiếp theo để thu hút những gì bạn muốn.

Hầu hết mọi người đều không có ý tưởng về những gì họ muốn. Hoặc nếu họ làm, họ nghĩ nó nhỏ bé thôi. Tôi muốn bạn nghĩ lớn lao hơn bạn đã từng nghĩ trước đây. Tôi muốn bạn *Aude aliquid dignum*, hay *Dám làm việc đáng làm*.

Ví dụ, tại sao lại không trở thành một tỉ tỉ phú nhỉ? Theo anh bạn Brad Hager của tôi, Giám đốc điều hành *Tạp chí Millionaire*, trên thế giới hiện có 22 tỉ đôla thuộc về tài sản cá nhân. Tuy nhiên, cho đến nay chưa có một tỉ tỉ phú nào.

Tại sao lại không chọn là tỉ tỉ phú đầu tiên trên thế giới? (Trên thực tế, đó là mục tiêu *của tôi*. Nhưng bạn cũng có thể theo đuổi mục tiêu đó.)

Một điều bạn sẽ học được trong cuốn sách này là tâm trí của bạn có thể được dẫn dắt để

tìm ra câu trả lời cho bạn. Khi bạn đặt câu hỏi - chẳng hạn như, “Làm thế nào để tôi có thể trở thành tỉ tỉ phú đầu tiên của thế giới?” - Tâm trí của bạn bắt đầu một tác vụ tìm - và - thấy. Câu hỏi của bạn định hướng cho tâm trí đi tìm một giải pháp.

Bước Hai trong quá trình Tác nhân thu hút của chúng ta bao gồm việc lựa chọn những gì bạn muốn, và thực hiện nó theo cách mà bạn kích hoạt tâm trí của mình để hoàn tất công việc cho bạn.

Hãy để tôi giải thích.

Bạn muốn cái gì?

Nếu bạn nhận thức rằng bạn có thể có bất cứ cái gì, trở thành bất cứ ai, hoặc làm được bất cứ điều gì, thì câu hỏi sẽ trở thành: Bạn muốn những gì?

Dưới đây là những bí mật: *Bí quyết là ở chỗ, chuyển mỗi lời phàn nàn của bạn thành một cái gì đó bạn muốn*. Bắt đầu chú tâm vào nơi bạn muốn đến, đừng tập trung vào nơi bạn đã ở hoặc đang ở.

“Tôi không muốn căn bệnh đau đầu này” trở thành *“Tôi muốn có một cái đầu thoải mái.”* “Tôi không muốn đau lưng” trở thành *“Tôi muốn có một cái lưng mạnh mẽ.”*

“Tôi không muốn có các hóa đơn này” trở thành *“Tôi muốn có nhiều tiền hơn, đủ để chi trả cho mọi thứ tôi muốn.”*

“Tôi không muốn phải vật lộn trong kinh doanh” trở thành *“Tôi muốn công việc kinh doanh đến với tôi một cách dễ dàng và nhàn nhã.”*

Có một nghệ thuật để viết lại những điều bạn không muốn thành những điều bạn muốn. Tất cả những gì tôi phải làm là viết ra câu đối lập với lời phàn nàn của tôi. Xoay ngược 180 độ. Nếu tôi nói, “Tôi đã mệt mỏi vì bị gián đoạn mỗi khi tôi viết,” câu đối ngược sẽ là, *“Tôi muốn viết ở nơi yên tĩnh, an toàn, và không bị gián đoạn.”*

Có lẽ bạn đang tự hỏi, những gì phải làm chỉ đơn giản như vậy hay sao. Tại sao lại viết những câu này nếu chúng không giúp bạn trả tiền các hóa đơn hoặc giải quyết các vấn đề của bạn, hoặc bất cứ điều gì khác?

Một câu hỏi rất hay. Câu trả lời: *Chú tâm lại vào những gì bạn muốn sẽ đưa bạn đi theo hướng những gì bạn muốn.*

Deepak Chopra đã viết trong cuốn sách của mình, *The Sponraneous Fulfi lment of Desire*, “Tất cả những gì chúng ta thực sự cần có là sự rõ ràng về ý định. Vì vậy, nếu chúng ta có thể gạt được cái tôi ra khỏi con đường đó, những dự định sẽ tự chúng thực hiện.”

Hãy lấy những lời phàn nàn bạn đã viết ở cuối chương và biến chúng thành các tuyên bố

về dự định:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Phép màu của dự định

Một người bạn của tôi, tên là Kent Cummins, ảo thuật gia bậc thầy, diễn giả lớn và đồng tác giả cuốn The Magic of Change, biết rất rõ về sức mạnh của dự định trong kinh doanh.

Ông cai quản một cửa hàng kinh doanh bánh sandwich (Cửa hàng SamWitch) ở Austin, bang Texas, đã 15 năm. Một hôm, ông quyết định đăng một quảng cáo trên đài phát thanh cung cấp thêm đậu miễn phí với bất kỳ Po-Boy nào (loại bánh sandwich cỡ lớn, khuyến khích khách hàng mua nó). Đừng hỏi ông tại sao ông lại nghĩ rằng đậu cũng có thể thu hút. Tất cả những gì ông còn nhớ được là doanh nghiệp đã tìm thấy nguồn cung cấp loại đậu rất ngon.

Họ dự trữ đậu trong kho. Họ đặt quảng cáo trên một đài phát thanh nổi tiếng ở địa phương. Và ngày hôm sau, khi cửa hàng SamWitch mở, đã có rất nhiều khách hàng và ông đã phải từ chối một số khách hàng. Việc kinh doanh bùng nổ. Ông không thể đáp ứng được hết các đơn đặt hàng.

Nhưng đây là điều kỳ lạ. Khi Kent gọi đến đài phát thanh để cảm ơn họ vì đã phát quảng cáo, ông đã ngạc nhiên khi nghe nói, “Chúng tôi sẽ gọi cho ông và xin lỗi. Chúng tôi chưa bao giờ cho phát quảng cáo đó.”

Làm thế nào mà Kent đã làm ăn phát đạt từ một quảng cáo chưa được đăng tải như thế?

“Tất cả đều ở trong dự định của bạn,” ông nói với tôi trong bữa ăn tối. “Tôi có dự định kinh doanh mới, và đó là tín hiệu thu hút mọi người. Rõ ràng là, mục đích quan trọng hơn quảng cáo thực tế!”

Đó không phải là lần duy nhất mà Kent trải nghiệm sức mạnh của việc biết về những gì bạn muốn trong kinh doanh. Gần đây, ông quyết định thực hiện một chiến dịch quảng cáo cho trại hè của mình, “Trại hè kỳ diệu của Kent Cummins.” Ông đọc sách. Tham dự hội thảo. Soạn thảo một kế hoạch. Dự định của ông là thực hiện một chiến dịch quảng cáo. Nhưng ông rất bận rộn với các hoạt động kinh doanh và chưa bao giờ thực sự thực hiện kế hoạch đó. Ông đã quên làm điều đó.

Điều đó không quan trọng lắm. Một trong những phụ huynh của học sinh đi cắm trại trước đây hóa ra lại là một cây bút của báo *American Statesman ở Austin*. Ông ta gọi cho Kent và xin phép viết một bài để đăng kề bên trang biên tập. Một câu chuyện tuyệt vời về chương trình huấn luyện nhân viên tư vấn của họ, được đăng trong nhiều tuần về ý tưởng này. Một trong những đài truyền hình địa phương gọi đến và đề nghị Kent tham gia chương trình buổi sáng để thúc đẩy trại hè với tư cách là một ý tưởng thú vị đối với khán giả. Kent xuất hiện, thể hiện một số phép màu và trả lời các câu hỏi về trại hè.

Sau đó, Kent phát hiện ra rằng Trại hè kỳ diệu đã được đề cử để BIG Austin (đó là một tổ chức phi lợi nhuận dành cho doanh nghiệp nhỏ được thành phố tài trợ) xem xét. Thật bất ngờ, ông đã giành được danh hiệu Doanh nghiệp nhỏ sáng tạo nhất tại Austin năm 2004, cùng với khoản tiền thưởng trị giá 4.000 đôla.

Trung tâm thành công trong kinh doanh đã mời ông nói chuyện về kinh doanh. Ông sẽ nói chuyện về trại hè tại Câu lạc bộ Lakeway. Tạp chí *Austin Family* thông báo với ông rằng Trại hè kỳ diệu đã được đưa ra thăm dò ý kiến bạn đọc là Trại hè đặc biệt nhất ở Austin.

Cuối cùng, Kent phát hiện ra rằng một trong những cố vấn của ông đã gửi đăng một trò ảo thuật của trại hè đến *Tonight Show with Jay Leno*, họ đã sử dụng bài báo đó và trả cho trại hè 100 đôla nhuận bút.

Kết quả không tồi cho một chiến dịch quảng cáo chưa bao giờ được thực hiện!

Kent đã gọi nó là “*phép màu* của dự định.”

Như bạn sẽ thấy trong suốt cuốn sách này, những gì bạn muốn càng rõ ràng thì nó càng dễ dàng được thu hút vào cuộc sống của bạn.

Ví dụ...

Tôi đã gây quỹ 22.500 đôla trong một ngày như thế nào?

Một hôm, tôi chạy xe bên cạnh một chiếc xe tải đang đi giao xe mới. Một trong những

chiếc xe con ở sàn xe làm tim tôi giật thót và mạch đập nhảy loạn lên. Trước đó, chưa bao giờ tôi có một hiểu biết về ô tô. Lần này thì tôi đã biết. Tôi đã yêu nó.

Đó là một chiếc BMW Z3. Một chiếc xe không mui hai chỗ ngồi. Một chiếc xe thể thao sang trọng. Một trong những chiếc xe gợi cảm nhất mà con người từng biết đến và do các vị thần chế tạo. Ồ, có lẽ tôi đang cường điệu hóa nó. Nhưng vấn đề là, chiếc xe này đã nói chuyện với tôi. Tôi muốn có nó. Rất muốn.

Tôi cũng biết xe BMW rất đắt tiền. Vì vậy, điều đầu tiên tôi làm là cố gắng giành được nó. Tôi bước vào hai cuộc thi nơi những chiếc Z3 được dùng làm các giải thưởng lớn. Tôi biết tôi sẽ giành chiến thắng. Số phận của tôi là có được chiếc xe đó. Nhưng tôi đã không chiến thắng. Than ôi. Rất nhiều luật lệ, khó có cơ hội. Đã đến lúc tạo ra tương lai của tôi bằng cách thu hút nó.

Vì vậy, tôi quyết định mình sẽ mua xe và sẽ trả tiền. Tôi chỉ cần hoàn thành một cuốn e-book về làm thế nào để tạo ra phép lạ, được gọi là *Marketing bằng tâm linh*, và tôi hình dung rằng tôi sẽ chứng minh với bản thân rằng tôi có thể tạo ra một chiếc Z3. Tôi đã sử dụng phương pháp của tôi để có được chiếc xe gợi cảm nhất trong số những ước mơ nóng bỏng nhất của tôi.

Tôi bắt đầu bằng cách thiết lập một dự định để có được chiếc xe. Oprah đã từng nói, “Dự định vận hành Trái Đất.” Tôi biết điều đó. Tấm bằng lái xe của tôi nói, “Tôi là sức mạnh của dự định.” Một khi bạn tuyên bố rằng có một cái gì đó sẽ là như vậy, bạn gửi một tín hiệu vào Vũ trụ và nó bắt đầu di chuyển một điều gì đó đến với bạn, và bạn đến với nó. Hãy gọi nó là Phép màu thực sự. Hãy gọi nó là Tác nhân thu hút. Tôi coi nó là một trong những bước mạnh mẽ nhất trong quá trình thể hiện. Chỉ một mình bước đó, những điều huyền diệu cũng có thể xảy ra.

Sau khi thiết lập dự định có chiếc xe do, tôi hành động dựa trên linh cảm chiếc xe đó nổi bật lên trong tôi và các cơ hội sẽ đến theo cách của tôi. Nói chính xác hơn, đây là những gì đã xảy ra.

Một hôm, tôi nảy ra dự định tổ chức một hội thảo về cuốn sách mới của tôi. Tôi có thể thuê khách sạn. Viết một bức thư chào mời. Mời tất cả mọi người tôi biết trong danh sách online cũng như offline. Tôi có thể thu tiền trong một ngày cuối tuần. Đó là vé vào cửa!

Nhưng sau đó, điều xảy ra với tôi là tôi không thích các cuộc hội thảo tiếp thị, tôi không biết liệu có thể bán vé hay không, bưu phí và in ấn để xúc tiến nó sẽ tốn tiền, và tôi không phải là một người được hâm mộ lắm khi nói trước công chúng.

Và đây là nơi mà sự thay đổi đã xảy ra:

Tôi bắt đầu đùa giỡn với ý tưởng rằng tôi có thể tổ chức cuộc hội thảo dưới dạng trực tuyến. Đơn giản là tôi chỉ cần thông báo cho những người trong danh sách e-mail của tôi là có một lớp học trực tuyến. Nó sẽ giúp tôi không phải chi phí gì. Nếu không có ai đăng ký

thì cũng chẳng sao?

Nhưng - NHƯNG! - Nếu họ đăng ký, tôi có thể dạy lớp học này chỉ qua e-mail. Mỗi tuần, tôi sẽ gửi một bài học. Tôi sẽ đưa ra các bài tập. Họ sẽ hoàn thành chúng và gửi e-mail trở lại cho tôi. Sau đó, tôi sẽ bình luận về bài tập mà họ đã làm. Tất cả sẽ tốt đẹp và gọn gàng, dễ dàng và thuận tiện. Nó có vẻ tốt cho tôi.

Tôi quyết định khóa học này sẽ kéo dài năm tuần, chủ yếu là vì cuốn sách lúc đầu có năm chương. Mỗi tuần, tôi sẽ đưa ra một chương, là một bài học. Tôi sẽ ra thêm bài tập cho từng người để làm cho nó còn tốt hơn một khóa học thực sự.

Sau đó, tôi tự hỏi, "Mình sẽ làm thế nào đây?"

Tôi đã dành rất nhiều thời gian cho câu hỏi này. Hầu hết mọi người thường bỏ dở các lớp học điện tử nếu chúng hoàn toàn chỉ có dạy và dạy. Chỉ được cái lệ phí thấp. Nhưng tôi muốn có một chiếc BMW Z3. Chiếc xe trị giá 30.000 đến 40.000 đôla.

Ôi!

Và, tôi quyết định tôi muốn có 15 người tham dự lớp học của tôi. Đó là một con số dựa trên cảm hứng. Tôi chỉ hình dung, nếu 15 người này nghiêm túc làm bài tập ở nhà trong thời gian năm tuần thì tôi có đủ sức để chấm bài tập cho họ. Vì vậy, giống như mọi thứ khác trong việc phát triển lớp học điện tử đầu tiên này, tôi hoàn toàn chủ động về quy mô của lớp học.

Sau đó, tôi phân bổ học phí cho 15 người này, đủ để trả tiền chiếc xe Z3 của tôi. Nếu 15 người này, mỗi người trả cho tôi 2.000 đôla, tôi sẽ đủ tiền để mua xe bằng tiền mặt. Nhưng học phí như vậy có vẻ hơi cao. Vì vậy, tôi quyết định là 1.500 đôla một người.

Sau đó, tôi phát hành thư mời đăng ký dự học đến những người có tên trong danh sách e-mail của tôi. Lúc đó, tôi có khoảng 800 cái tên trong danh sách. Tôi không biết sẽ có những ai cắn câu. Thậm chí tôi còn ngượng đến gần chết. Nhưng tôi quyết định mạo hiểm. Tôi quyết định, tôi có thể vẫn tồn tại nếu có bất cứ điều gì xảy ra. Bên cạnh đó, không biết ý tưởng điên rồ này có hiệu quả hay không? Tôi đã gửi thư đến những người có trong danh sách của tôi.

Điều gì đã xảy ra?

Mười sáu người lập tức đăng ký dự học.

Chuyện tiền nong không thành vấn đề nữa rồi! Tôi đã kiếm được 24.000 đôla chỉ trong một ngày.

Lớp học đã diễn ra thật nhẹ nhàng. Các học viên đều yêu thích các bài học, bài tập mà tôi đưa ra, và các phản hồi của tôi. Chỉ có một người ngay lập tức yêu cầu thôi học, nói rằng lớp học kiểu này không phù hợp với anh ta. Vì vậy, tôi đã kết thúc lớp học với 15 người. Tôi

kiếm được 22.500 đôla. Tôi đã rất vui.

Nhưng tôi không chỉ dừng ở đó. Vài tuần sau, tôi lại ra thông báo về một lớp học điện tử khác. Đây là một ví dụ minh họa về việc làm thế nào để viết, xuất bản, và xúc tiến cuốn sách điện tử của bạn. Tôi chỉ tuân theo một mô hình tương tự đã từng có hiệu quả: Tôi đã gửi thư mời đến những người có tên trong danh sách e-mail của tôi, tôi đã chiêu sinh được 15 người, thu học phí 1.500 đôla mỗi người cho lớp học năm tuần. Tôi đã được 12 khách hàng trả tiền. Tôi thu được 18.000 đôla.

Tại thời điểm này, tôi đã nghĩ đến việc viết thêm một phần cho cuốn e-book bán chạy nhất của tôi, cuốn *Hypnotic Writing*. Nhưng tôi không muốn viết mà chỉ hy vọng là nó bán được thôi. Tôi muốn được *trả tiền* để viết cuốn sách đó.

Vì vậy, tôi đã dựng nên một lớp học điện tử khác. Đây sẽ là lớp *Advanced Hypnotic Writing*. Nó sẽ kéo dài ba tuần, thay vì năm tuần, vì tôi muốn nó thật thoải mái trong lần này. (Tôi đã bắt đầu lười biếng.) Tôi vẫn tính học phí 1.500 đôla mỗi người, và vẫn chiêu mộ được 15 học viên. Sau đó, tôi thông báo qua e-mail.

Có một cái gì đó hơi ngạc nhiên đã xảy ra:

Gần như là 18 người ngay lập tức đăng ký học lớp này. Nhưng khi tôi yêu cầu họ trả học phí 1.500 đôla, mọi người đều nói rằng họ nghĩ lớp học này là miễn phí! Tôi sửng sốt. Tôi đọc lại thư mời của mình. Rõ ràng là học phí quá đắt. Tôi có thể hình dung rằng mọi người chỉ đọc lướt qua thư mời, sau đó rất phấn kích và trả lời e-mail để ghi danh vào lớp học. Hoặc có thể họ đọc nhầm chữ "lệ phí" thành "miễn phí." Họ đã không để ý đến con số.

Nhưng đó không phải là điều kỳ lạ duy nhất đã xảy ra với lớp học này: Tôi đã gây thêm rắc rối khi điền danh sách e-mail của tôi. Vì vậy, tôi đã đến gặp và hỏi một người có một danh sách e-mail khổng lồ rằng liệu anh ấy có thể quảng cáo về lớp học của tôi với người của anh ấy không. Anh ấy muốn được chia lợi nhuận 50%. Thật quá đáng! Có nhiều người khác để hợp tác, nhưng tôi muốn được trả tiền để viết phần tiếp theo của cuốn *Hypnotic Writing*, lại vẫn làm được lớp học này và thu được tiền. Vì vậy, tôi đồng ý.

Vâng, có 20 người đã đăng ký. Và điều thực sự kỳ lạ là không một ai - không có ai làm bài tập. Vì vậy, tôi đã nhận tiền của họ (mặc dù vậy, chỉ một nửa thôi: 15.000 đôla), tôi đã có tiền để viết cuốn sách điện tử *Advanced Hypnotic Writing* của tôi, và tôi không cần thời gian để xem xét các bài tập và cho điểm.

Thật là một công việc kinh doanh nhàn nhã!

Gần đây nhất, tôi đã thông báo một lớp học điện tử nữa. Tôi sẽ giảng về việc mua bán các bất động sản lớn ở nông thôn và muốn kiếm được tiền nhiều và nhanh. Lớp học mới này là phương pháp tiếp thị độc quyền mới của tôi, được gọi là Tiếp thị Sản phẩm có bảo đảm. Tôi định giá cho lớp học 5 tuần này và phát tín hiệu về giá trị của nó. Tôi đề nghị mức học phí 2.500 đôla một người. Vì tôi thường tính phí 50.000 đôla để tạo ra một chiến lược

Marketing Sản phẩm có bảo đảm, nên yêu cầu chỉ 2.500 đôla để dạy một người làm việc đó như thế nào dường như cũng rất công bằng.

Tôi hạ thấp quy mô lớp học, vì tôi muốn chắc chắn làm cho mọi học viên đều lĩnh hội tốt. Tôi quảng cáo về lớp này chỉ với danh sách e-mail của riêng tôi. Tôi có được năm học viên. Có nghĩa là tôi sẽ thu được 12.500 đôla. Không tồi đối với một tháng làm việc. Và, vì tôi đã mua bất động sản ở nông thôn, tôi đang viết phần này từ kinh nghiệm đó.

Tôi tiếp tục giảng dạy phương pháp của tôi qua e-mail cho một số người. Người viết bài quảng cáo và tiếp thị qua Internet là Yanik Silver đã kiếm được 90.000 đôla khi sử dụng phương pháp của tôi. Nhân viên huấn luyện Paul Lemberg đã kiếm được hơn 100.000 đôla. Và Tom Pauley, tác giả cuốn *I'm Rich Beyond my Wildest Dreams*, đã kiếm được hơn 250.000 đôla - tính đến nay. Và trong mỗi thương vụ, tôi lại kiếm được khoảng 50% lợi nhuận mà họ đã thu được, vì tôi đã giúp họ thúc đẩy các lớp học trực tuyến của họ.

Và tất cả điều này bắt đầu khi tôi đã triển khai thực hiện Bước Hai trong phương pháp Tác nhân thu hút!

Bài học ở đây là thế nào? Có một số bài học:

1. *Các quy tắc của dự định*. Bạn có thể vượt lên hoàn cảnh sống của bạn, hoặc bạn có thể tạo ra hướng đi và hoàn cảnh của riêng bạn. Nó bắt đầu với một quyết định. Bạn muốn những gì? Quyết định. Lựa chọn. Tuyên bố. Phương châm của tôi là "Dám làm việc gì đáng làm." Đây là sức mạnh của Bước Hai trong công thức Tác nhân thu hút.

2. *Phá vỡ mô hình*. Khi những người khác đang kinh doanh dịch vụ của họ với giá hạ, không có nghĩa là bạn cũng phải kinh doanh với giá hạ. Hãy tôn trọng bản thân mình. Bạn đáng giá như thế nào? Hầu hết mọi người đều đánh giá thấp bản thân cũng như các kỹ năng của mình. Rõ ràng là bạn cần chào bán giá trị đích thực, nhưng bạn không nhất thiết phải hạ thấp nó. Nếu bạn nhận thức rõ ràng rằng tiền bạc là một công cụ để sống, bạn sẽ có thể kinh doanh bất cứ thứ gì mà thị trường có nhu cầu.

3. *Hành động vì một cái gì đó khác tiền bạc*. Việc muốn có chiếc Z3 đã khiến tâm trí tôi phải nghĩ ra những cách thức mới để kiếm được số tiền cần thiết cho việc mua xe. Nếu tôi chỉ chạy theo đồng tiền vì lợi ích của đồng tiền, có thể tôi đã không nghĩ mạnh dạn như vậy về những ý tưởng hoặc giá cả mà tôi đặt ra. Bạn thực sự mong muốn điều gì? Cũng nên nhớ rằng, bạn càng giàu có thì bạn có thể giúp đỡ càng nhiều người. Tiền bạc giúp chúng ta giải quyết nhiều vấn đề. Nếu bạn muốn tạo nên sự khác biệt trên thế giới thì hãy phấn đấu để trở nên giàu có.

4. *Bạn cũng có thể làm được điều này*. Chỉ cần nhìn vào những gì mà bạn biết rằng những người khác sẽ trả tiền cho bạn để được học hỏi. Sau đó, biến nó thành một lớp học điện tử với những bài học và bài tập. Thậm chí, sau khi lớp học kết thúc, bạn có thể biên tập các tài liệu thành một cuốn sách. Hoặc một đĩa CD. Hoặc cái gì khác. Hãy suy nghĩ về những điều lớn lao! Bạn sẽ dạy những gì nếu bạn không sợ hãi? Bạn có thể thu hút sự

giàu có khi bạn không sợ hãi. Sự giàu có của bạn có thể tiềm ẩn ngay phía sau những gì mà bạn đang làm một cách miễn cưỡng.

5. *Tinh thần không tách biệt với vật chất*. Vì tôi đã chú tâm vào tiền bạc, như trong ví dụ này, nên có thể dễ dàng tuyên bố tôi chỉ chú tâm vào tiền bac hay sao? Không phải như vậy. Tôi đã sử dụng các nguyên tắc tâm linh - như tôi sẽ giải thích trong cuốn sách này - để thu hút sự giàu có. Một khi bạn nhận thức được rằng tinh thần và vật chất là hai mặt của một vấn đề, bạn sẽ cảm thấy có hạnh phúc cũng như có tiền của. Khi đồng tiền trong túi bạn có dòng chữ, "Chúng ta hãy tin vào Chúa," bạn có tin không?

Vâng, cuối cùng tôi đã thu hút được chiếc BMW Z3 vào ga-ra của tôi. Tôi mua nó ngay tại showroom. Đó là một chiếc xe đẹp lộng lẫy, đời 1999, màu xanh Montreal. Kể từ đấy, hãng BMW không còn sản xuất mẫu xe đó nữa. Nó đã trở thành hàng độc. Tôi đã có nó từ nhiều năm nay. Chưa có khi nào trong đời tôi cảm thấy vui như khi lái nó. Thực tế, tôi nghĩ rằng tôi sẽ nhắm đến những con đường ở nông thôn Texas ngay bây giờ.

Điều mọi người hay làm sai nhất

Tôi thừa nhận điều đó. Tôi đang thất vọng. Tôi đang mệt mỏi vì phải nhận e-mail từ những người đã viết, "Tôi không thể làm được những gì ông đã làm, bởi vì..." hoặc "Tôi không thể thu hút được sự giàu có vào cuộc sống của tôi, bởi vì..."

Chỉ cần điền vào chỗ trống bất kỳ lời biện hộ nào bạn có thể nghĩ ra. Một số người nói rằng họ không thể viết được nhiều sách như tôi vì họ không có thời gian, hoặc đã quá già, hoặc còn quá trẻ, hoặc quá bận bịu với gia đình, hoặc quá cô đơn. Số khác lại nói họ không thể làm cho cuốn sách của họ trở thành sách bán chạy nhất như tôi, bởi vì cuốn sách của họ khác, hoặc họ là người khác, hoặc thời gian của họ khác với của tôi. Có người lại nói rằng họ không thể nhờ những người nổi tiếng viết lời bình như tôi đã làm vì họ cảm thấy không quan trọng, hoặc bị xúc phạm, hoặc bị áp đặt.

Danh sách các lời biện hộ dài vô tận. Dưới đây là những lời trong thực tế tôi đã nhận được: "Ông đang nổi tiếng hơn tôi. Tôi không bao giờ có thể viết thư cho người khác và yêu cầu sự giúp đỡ của họ, vì họ sẽ không dành thời gian cho tôi."

Tôi bắt đầu yêu cầu mọi người giúp đỡ, tư vấn, cung cấp tư liệu, gợi ý và chỉ bảo từ khi tôi còn là một thiếu niên. Tôi nhận được thư từ ông vua FBI là J. Edgar Hoover, huyền thoại quyền Anh Jack Dempsey và ảo thuật gia bậc thầy John Mulholland. Tôi cũng đã không chắc là họ sẽ giúp. Tuy nhiên, những người đó luôn luôn giúp tôi. Tôi đã thu xếp để liên hệ với Evel Kneivel, Donald Trump, Jimmy Carter, các tác giả có sách bán chạy nhất, và nhiều người nữa - và tôi đã làm việc đó trước khi bất cứ ai biết đến tên tôi. Chỉ đơn giản là tôi *đề nghị* họ giúp đỡ. Họ rất tốt bụng và đã trả lời tôi.

"Ông có một mạng lưới rộng lớn để mà đề nghị." Vâng, đúng thế. Nhưng là *bây giờ*. Tôi chưa có được mạng lưới đó khi tôi bắt đầu. Tôi phát triển mạng lưới của tôi bằng cách xây

dựng các mối quan hệ. Tôi đã đến với họ, giúp họ, và họ đã giúp lại tôi, và lòng tin được hình thành. Vì tôi thường xuyên nuôi dưỡng mối quan hệ của mình suốt 10 năm nay, tôi đã đầu tư. Khi tôi thông báo rằng tôi muốn viết một cuốn sách mới, mạng lưới của tôi đáp lời ngay. Khi họ muốn một cái gì đó, tôi trả lời ngay. Tôi đã có thể biên soạn tất cả thông tin cho một trong những cuốn sách về tiếp thị của tôi, The e-code: *47 surprising secrets for Making Money Online Almost Instantly*, trong vòng chưa đến bảy ngày - tất cả là vì tôi đã đề nghị mạng lưới của tôi giúp đỡ. "Ông có một danh sách gửi thư dài, do đó ông có thể bán những thứ đó nhanh hơn." Tôi đã từng lên mạng mà không có danh sách gửi thư. *Hoàn toàn không có*. Thậm chí, tôi không nhận ra tầm quan trọng của việc cần có danh sách gửi thư của riêng mình cho đến ngày tôi mở lớp học điện tử đầu tiên của tôi, và khi đó danh sách của tôi rất ngắn nhưng tôi vẫn kiếm được 22.500 trong vòng một ngày. Sau đó, tôi đã tỉnh ngộ. Từ đó, tôi tích cực xây dựng danh sách e-mail của mình. Bất cứ ai cũng có thể làm được điều đó. Và trong khi bạn đang chờ đợi để làm điều đó, bạn có thể luôn hợp tác với những người đã có danh sách e-mail. Làm thế nào nhỉ? Chỉ cần *yêu cầu* thôi. Một ngày nọ, một người ở Na Uy đã viết thư cho tôi. Anh ấy muốn biết liệu tôi có giúp anh ấy bán phần mềm mới của mình hay không. Tôi thích chương trình của anh ấy và đồng ý. Anh ấy không có danh sách e-mail. Còn tôi thì có. Anh ấy có phần mềm. Và tôi thích nó. Tôi đã gửi email và chia sẻ lợi nhuận với anh. Đó là sự hợp tác cùng có lợi.

"Ông có tài viết bài quảng cáo, do đó ông có thể bán sách tốt hơn tôi."

Tôi đã học để trở thành một người viết quảng cáo bằng cách đầu tư thời gian, tiền bạc và công sức vào việc nghiên cứu cách chào hỏi và làm quen, và viết quảng cáo. Bài viết đầu tiên của tôi như một cái thùng rác. Tôi vẫn viết đi viết lại, làm hết sức mình để bức thư của tôi trở nên có sức thu hút. Không phải khi mới sinh ra tôi đã biết viết, biết đọc, hoặc thậm chí biết đi. Tôi đã học tất cả những thứ đó. Chả lẽ bạn không thể học sao?

"Tôi không có bất cứ thứ gì để cung cấp miễn phí, để có được người mua những gì tôi bán."

Có hàng triệu thứ miễn phí trên mạng. Bạn có thể tìm thấy hàng nghìn - hàng nghìn – cuốn sách điện tử miễn phí trên mạng. Chỉ cần lấy một ít và cung cấp chúng như là những quà tặng ưu đãi của bạn để có được người mua sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn. Bất cứ ai cũng có thể làm được điều này. Chỉ cần lên mạng. Thành quả ở đó, bạn chỉ việc thu hái. Tôi đã thấy nhiều người chọn các tác phẩm văn học kinh điển - bây giờ trong nhiều lĩnh vực đều có sách điện tử - và cung cấp cho họ như món quà ưu đãi cho các khách hàng tiềm năng đối với sản phẩm của họ. Sẽ có hiệu quả. Làm thế nào để tìm được chúng? Hãy tìm kiếm.

"Tôi không thể dạy một lớp học điện tử như ông vì tôi không có những thông tin quan trọng."

Bạn chính là các thông tin đó. Chúng là những kinh nghiệm trong cuộc sống của bạn chứ chẳng là thứ gì khác. Một số điều bạn thường quan tâm hiện nay là bạn có bằng cấp hay thành tích nào không. Người ta quan tâm nếu bạn có thể cung cấp được những gì bạn đã

hứa. Người bạn đời của tôi, Nerissa, quan tâm về cách dạy một lớp biên tập video trực tuyến. Bất cứ điều gì bạn có thể dạy offline thì cũng có thể dạy online.

Với video, âm thanh, đồ họa, văn bản và các phòng chat, bạn có thể tạo ra một lớp học ảo *về bất cứ điều gì* bạn có thể tưởng tượng ra. Tại sao lại không?

“Tôi không thể kiếm tiền bằng cách bán các thứ của tôi trên Internet.”

Hãy nhìn ra xung quanh. Internet thật bao la, rộng lớn, và thậm chí không thể hiểu nổi rằng thật sự có thể bán được bất cứ thứ gì trên mạng. Tôi đã nhìn thấy những người bán đồ ngủ và xe đẩy, bán thiệp chúc mừng và tranh vẽ bằng máy tính. Bất cứ thứ gì bán được offline thì cũng có thể bán được online. Bạn hãy vào trang eBay mà xem. Người ta bán xe hơi, quần áo cũ, phân bón, trang phục cưới đã qua sử dụng, và thậm chí cả cô-ca-in nữa. Tôi đã từng bán một “Nàng tiên cá Elvis” trên eBay. (Bạn có thể thấy hình ảnh của nó ở trang www.mrfire.com) Liệu có giới hạn thực sự nào cho việc bán hàng trên mạng không nhỉ?

“Tôi bị lỡ dịp để bán các ý tưởng của tôi.”

Vậy sao? Chỉ cần nhìn vào tiêu đề một trong những cuốn sách của tôi: *There’s a customer born in every minute*. Một đám đông mới những khách hàng tiềm năng đang xuất hiện từng ngày. Bạn có thể bán hầu như bất cứ thứ gì, hầu như bất cứ lúc nào nếu bạn nghĩ đến những ai muốn mua và phục vụ họ. Đôi khi, bạn phải nghĩ đến cách sử dụng khác của cùng một sản phẩm, hoặc các đối tượng khác hơn là những gì bạn đã có trong tâm trí lúc ban đầu. Nhưng thời gian tốt nhất để bán những gì bạn có chính là lúc này. Bạn còn chần chừ gì nữa?

“Ông sống ở Mỹ, còn tôi sống ở Mexico, và bán hàng trên mạng ở đất nước tôi không có hiệu quả.”

Hãy cho tôi giải lao một chút đã. Bạn bè của tôi luôn đến Mexico (và các nước khác ở cạnh nước Mỹ), và họ trở về nhà với các xe tải chất đầy những thứ họ đã mua. Bên cạnh đó, với Internet, nơi bạn đang sống gần như vô nghĩa. Hãy đưa sản phẩm của bạn lên mạng. Như thế, bạn không chỉ bán cho hàng xóm của bạn mà còn bán cho toàn bộ hành tinh này. Hãy nghĩ lớn hơn một chút.

Danh sách sẽ còn tiếp tục.

Đối với tôi, biện hộ là điều số một trong số những điều người ta thường làm sai – cả trên mạng và gặp mặt trực tiếp. Trong khi tất cả những lời biện hộ này có vẻ hợp lý với những người nói ra những lời biện hộ đó, chúng gần như là điều nhảm nhí.

Biện hộ là niềm tin. Nếu bạn hay biện hộ là bạn đang mắc kẹt đấy. Nếu bạn tin rằng, thay vì biện hộ, luôn có cách để xóa đi lời biện hộ đó, như thế bạn sẽ tiến lên phía trước. Triết lý của tôi là *"Luôn luôn* có cách nào đó." Vì vậy, hãy để tôi cố gắng giúp bạn về điểm này.

Trước tiên, lời biện hộ của bạn là gì?

Khi tôi bắt đầu phần này bằng cách yêu cầu bạn trả lời câu hỏi, "Tôi không thể làm được những gì bạn đã làm, bởi vì...", bạn đã nói như thế nào? Bạn đã hoàn thành câu này như thế nào? Đó là một số lời biện hộ của bạn. Hãy viết chúng ra đây:

....

....

....

....

....

....

Thứ đến, hãy tự hỏi mình liệu có cách nào có thể xua đi lời biện hộ của bạn không. Nói cách khác, những lời biện hộ mà bạn nói ra có thật hay chỉ là tưởng tượng? Bạn đã cố gắng để xóa bỏ chúng chưa? Đã có người nào từng trải qua những lời biện hộ như thế chưa? Hãy viết câu trả lời của bạn ra đây:

....

....

....

....

....

Cuối cùng, bạn sẽ làm những gì nếu bạn không có lời biện hộ nào? Viết câu trả lời của bạn vào chỗ này:

....

....

....

....

....

....

....

Dù câu trả lời của bạn thế nào thì đó cũng là một đầu mối dẫn đến mục tiêu lớn nhất của bạn.

Hãy gạt bỏ đi những lời biện hộ của bạn, bạn sẽ bắt đầu thu hút được sự giàu có.

Gạt bỏ đi những lời biện hộ của bạn, bạn cũng có thể đạt được thành công.

Gạt bỏ đi những lời bào chữa của bạn, cuộc sống của bạn sẽ bắt đầu khởi sắc.

Nếu bạn không hành động ngay bây giờ, tại sao không cơ chứ?

Dù câu trả lời của bạn thế nào, *đó cũng là* một lời biện hộ.

Bạn để cho nó ngăn bạn lại hay sao?

Ai dẫn dắt cuộc sống của bạn?

Như bạn đã thấy, hình như chúng ta tạo ra cuộc sống của mình bằng chính nhận thức của chúng ta. Nếu chúng ta chú tâm vào cái gì còn thiếu, chúng ta sẽ nhận được nhiều cái thiếu hơn. Nếu chúng ta chú tâm vào sự giàu có, chúng ta sẽ có nhiều của cải hơn. Nếu chúng ta chú tâm vào việc biện hộ, chúng ta chỉ thu hút thêm bế tắc. Nhận thức của chúng ta trở thành một thanh nam châm kéo chúng ta theo hướng chúng ta muốn đi.

Nếu bạn không có ý thức lựa chọn nơi bạn muốn đến, bạn sẽ đi theo hướng mà ý muốn vô thức của bạn dẫn dắt. Nhà tâm lý học nổi tiếng người Thụy Sĩ Carl Jung đã diễn giải, "Chừng nào mà bạn chưa có sự chuyển biến từ vô thức trở nên có ý thức, cuộc sống của bạn sẽ bị cái gì đó dẫn dắt, và bạn sẽ gọi nó là số phận."

Về vấn đề đó, hầu hết chúng ta đều như đang ở trên một chiếc máy bay được lái tự động. Chúng ta hoàn toàn không nhận ra rằng chúng ta có thể điều khiển nó. Biết bạn muốn những gì sẽ giúp bạn xác định được mục đích cuộc đời của bạn theo hướng mà bạn muốn đi.

Nhưng có một cái gì đó còn hơn thế...

Mục đích của bạn là gì?

Tôi vừa ăn trưa với một người bạn rất thú vị. Cô ấy đã có buổi làm việc với Jonathan Jacobs vào tuần trước, và cô ấy vẫn còn rất hào hứng. Cô có đôi mắt to và sống động, đầy đam mê cuộc sống. Cô nhắc nhở tôi rằng ngay cả khi bạn nghĩ là đã biết rõ về những gì bạn muốn, bạn vẫn có thể thăm dò sâu hơn để khám phá ra bạn thực sự muốn gì.

Cô đã đến gặp Jonathan với ý định tạo ra một doanh nghiệp thành công của riêng mình. Jonathan hỏi: "Mục đích của cô là gì?" Sau khi né tránh câu hỏi đó một lúc, cô nhận ra rằng

cô muốn có một doanh nghiệp thành công “để chứng minh tôi là một người đáng giá.”

Tôi nhớ rằng mình đã nói là muốn viết những cuốn sách bán chạy khác thường. Jonathan cũng hỏi tôi với câu hỏi nổi tiếng đó, “Mục đích của anh là gì?” Lúc đầu, tôi còn quanh co và nói những câu như “Tôi thấy đáng làm việc đó”, hoặc “Tôi muốn có tiền,” hoặc “Các cuốn sách của tôi đủ tốt để được bán ra.” Nhưng lý do thực sự, những động cơ thúc đẩy cơ bản, là tôi muốn có những cuốn sách bán chạy nhất “để mọi người yêu mến và khâm phục tôi.” Khi tôi nói xong, tôi cảm thấy có một sự thay đổi trong bản thân mình. Tôi biết tôi đã đạt được điều mà tôi thực sự muốn. Mục tiêu của tôi, dự định của tôi là để cảm nhận được tình yêu.

Hầu hết mọi người đều sống một cuộc sống hoàn toàn bị thúc đẩy bởi một nhu cầu vô thức, không được thừa nhậ n nào đó. Một chính trị gia có thể đã từng là một đứa trẻ chưa từng được chú ý. Một nữ doanh nhân có thể là một người trẻ tuổi không cảm thấy bình đẳng với các đồng nghiệp của mình. Một tác giả có sách bán chạy nhất vẫn có thể cố gắng chứng minh rằng anh ta thông minh, hoặc đáng yêu, hoặc đáng ngưỡng mộ.

Tự do và quyền lực đến từ việc biết những gì bạn muốn chứ không phải là tù nhân của những gì bạn muốn.

Nhưng có một lý do khác đối với việc biết và tuyên bố dự định của bạn. Khi bạn tuyên bố dự định, bạn bắt đầu khám phá tất cả mọi điều theo cách mà nó diễn ra. Bạn có thể nói rằng bạn muốn trả hết tiền nhà của bạn để khỏi phải thanh toán các khoản lớn, nhưng đột nhiên ở đây xảy ra sự phản đối: “Tôi không kiếm tiền đủ để trả hết tiền nhà của tôi!” hay “Chẳng ai làm như thế!” hoặc “Bố mẹ tôi sẽ nghĩ sao?”

Bạn biết tôi muốn nói gì rồi đấy. Thật dễ dàng khi đưa ra những lời phản đối. Bí quyết là phải xóa bỏ những lời phản đối đó cho đến khi bạn tường tận mọi điều. Khi bạn đã rõ ràng, việc thể hiện bất cứ điều gì bạn muốn sẽ dễ dàng hơn.

Hãy để tôi giải thích. . .

Bạn tạo ra thực tế như thế nào?

Một phụ nữ đến gặp Jonathan vì cô sắp có một ca phẫu thuật ung thư vào ngày thứ Hai. Cô đến gặp ông hôm thứ Sáu. Cô rất sợ ca phẫu thuật này và muốn thoát khỏi nỗi sợ hãi của mình. Jonathan đã giúp cô giải tỏa mọi sự sợ hãi, và hai giờ sau đó, khi rời khỏi bàn làm việc của ông, cô cảm thấy như đã khỏi bệnh. Nhưng cô vẫn sẵn sàng cho ca phẫu thuật. Vào hôm thứ Hai, khi các bác sĩ làm phẫu thuật cho cô, họ đã không tìm thấy bệnh ung thư nữa. Cô đã khỏi bệnh.

Điều gì đã xảy ra?

Một lần nữa, niềm tin của chúng ta thật mạnh mẽ. Người phụ nữ này tin rằng cô có thể loại bỏ những niềm tin đã làm cô sợ hãi, và cô đã làm được. Nhưng cô không biết rằng nỗi

sợ hãi đã tạo ra ung thư. Khi cô xóa bỏ được nỗi sợ hãi đó, căn bệnh ung thư cũng qua đi. Nó không còn trong người cô nữa. Cô đã kiểm soát cuộc sống có ý thức bằng cách chọn gặp Jonathan và gạt bỏ niềm tin tiêu cực của cô. Cô biết cuộc sống của mình có thể khác đi.

Niềm tin là cách thức để chúng ta tạo ra thực tế. Tôi không chắc chắn là có thể giải thích cho bạn về điều này thật dễ hiểu. Có lẽ bạn đã nhận thấy rằng nhiều người hình như luôn có rắc rối. Đã bao giờ bạn tự hỏi tại sao nhiều người luôn gặp lại một rắc rối nào đó chưa? Người có vấn đề về tiền bạc luôn luôn gặp vấn đề tiền bạc. Người có vấn đề về quan hệ luôn luôn có vấn đề mối quan hệ. Cứ như là mỗi người đều mắc một chứng rối loạn.

Niềm tin, dù có vô thức hay không, đang tạo ra những sự kiện đó. Nếu niềm tin tạo ra các sự kiện đó chưa được giải tỏa, các sự kiện đó sẽ tiếp tục tái hiện. Tôi biết một người đàn ông đã kết hôn đến bảy lần. Ông ấy đã không có nhận thức đúng đắn về chuyện này. Ông sẽ tiếp tục kết hôn và ly hôn, rồi lại kết hôn cho đến khi loại bỏ được niềm tin tiềm ẩn khiến cho các sự kiện đó xảy ra. Và trong khi ông vẫn tiếp tục kết hôn và ly hôn, ông sẽ đổ lỗi cho người khác về những vấn đề của mình, thậm chí có thể đổ lỗi cho số phận, hay cho Chúa. Nhưng như bạn đã đọc ở phần trước, “Nếu bạn chưa làm cho vô thức trở thành ý thức, nó sẽ dẫn dắt cuộc sống của bạn, và bạn sẽ gọi nó là số phận.”

Niềm tin của bạn là gì?

Hãy nhìn vào cuộc sống của bạn. Những gì bạn có là kết quả trực tiếp của những niềm tin của bạn. Không hạnh phúc ư? Nợ nần ư? Hôn nhân thất bại ư? Không thành công ư? Tình trạng sức khỏe không tốt ư? Đó là những niềm tin tạo ra những trải nghiệm của bạn. Trong một cảm giác rất thực tế, một phần nào đó trong bạn muốn có những gì bạn có – hoàn toàn là các vấn đề.

Tôi nhớ rằng, bậc thầy về khích lệ là Tony Robbins đã nói về một phụ nữ bị bệnh tâm thần phân liệt đã mắc bệnh tiểu đường khi cô còn là một tính cách này, và cô đã khỏe lại khi chuyển sang một tính cách khác. Niềm tin tạo nên tính cách. Người phụ nữ bị bệnh tiểu đường kia có niềm tin đã tạo nên bệnh tiểu đường. Rõ ràng là, nếu bạn thay đổi được niềm tin, bạn sẽ thay đổi được tình hình.

Làm thế nào để thay đổi niềm tin? Nó bắt đầu với việc lựa chọn bạn muốn những gì cho cuộc sống của bạn. Ngay sau khi lựa chọn bạn muốn trở thành người như thế nào, muốn làm gì hoặc muốn có gì, bạn sẽ phát hiện ra những niềm tin, theo cách nào đó. Chúng là những hiện tượng bề mặt. Chúng là những lời biện hộ của bạn. Quay trở lại những gì tôi đã nói ở phần trước, rằng bạn có thể chuyển đổi những lời phàn nàn của bạn thành mục tiêu hay dự định của bạn.

Bạn muốn những gì?

Cái gì sẽ làm cho tâm tư của bạn thoải mái?

Cái gì sẽ khiến bạn vui vẻ bước trên đường đời?

Cái gì sẽ làm cho bạn mỉm cười khi nghĩ về nó?

Bạn sẽ làm gì nếu biết rằng bạn không thể thất bại?

Bạn sẽ muốn những gì - nếu bạn có thể có bất cứ thứ gì?

Hãy viết câu trả lời của bạn ra đây:

....

....

....

....

....

....

Hãy đặt câu hỏi và bạn sẽ nhận được câu trả lời

Tôi cầm cuốn sách *Ask and You Shall Receive* lên, cuốn sách của nhà vật lý Pierre Morency. Pierre nói rằng bạn phải tự hỏi mình muốn những gì. Việc đặt câu hỏi như vậy giúp bạn chú tâm và định hướng năng lượng vũ trụ, giúp bạn thể hiện nó. Trang bìa của cuốn sách có câu hỏi, "Bạn có câu hỏi nào khi thức dậy sáng nay?"

Tôi rất thích câu hỏi này và bây giờ tôi lại hỏi như vậy mỗi sáng khi tôi thức dậy. Bây giờ là bữa ăn sáng của tôi. Một câu hỏi khác trong cuốn sách có thể giúp bạn tìm thấy niềm đam mê của bạn. Morency đặt câu hỏi:

"Bạn sẽ làm gì nếu bạn sở hữu tất cả tiền bạc trên thế giới này? Bạn sẽ làm gì nếu bạn có thể kiếm tiền bằng cách đơn giản là chỉ gặm nhấm những ngón tay của bạn? Bạn sẽ làm gì khi bạn sở hữu 12 ngôi nhà, thực hiện 14 chuyến đi kỳ thú và mua 28 chiếc xe hơi sang trọng?"

Đó là loại câu hỏi mà vị cố vấn của tôi đã hỏi trong chương trình tập huấn Những điều kỳ diệu của tôi.

Bạn sẽ trả lời như thế nào?

Câu trả lời của bạn là một đầu mối lớn để thôi thúc bạn. Bạn hãy viết nó ra đây:

....

....

....

....

....

....

....

Bạn có thể thực sự có được mọi thứ?

Giới hạn đối với những ước muốn của chúng ta là gì?

Tôi không tin là có bất kỳ giới hạn nào. Bạn có thể tranh luận về các giới hạn trong vật lý hay khoa học, nhưng tôi nghĩ rằng đó là những giới hạn dựa trên sự nghiên cứu hiện tại. Một mặt, nó được hiểu rằng không ai có thể chạy một dặm trong bốn phút. Nhưng hiện nay, nhiều người có thể làm được chuyện đó. Mặt khác, chúng ta đều biết sắt sẽ chìm trong nước. Nhưng bây giờ chúng ta đã làm ra những con tàu nổi trên mặt nước. Một mặt, không ai tin rằng chúng ta có thể lên được Mặt trăng. Nhưng đã có người ở trên đó, làm việc trên đó. Mọi người đều cho rằng người khuyết tật không thể chơi thể thao. Bây giờ, chúng ta có Thế vận hội đặc biệt dành cho những người khuyết tật.

Danh sách này sẽ còn dài. Một lần nữa, tôi không tin rằng có điều gì đó không thể làm được. Tôi không tin rằng bạn không thể có tất cả. Chắc chắn rằng, các mục tiêu, dự định và mong muốn của một người bình thường khi đọc cuốn sách này đều ở trong tầm tay. Bạn có thể không biết *làm thế nào* để đạt được một điều gì đó, nhưng bạn biết ước mơ có thể đạt được, bằng một số cách nào đó.

Khi tôi viết cuốn sách này, các đạo diễn và nhà đầu tư của Hollywood muốn tôi có chương trình truyền hình hàng tuần của riêng tôi. Chương trình sẽ có tên là *Expect Miracles*. Ý tưởng là khi bạn mong đợi những điều kỳ diệu, bạn sẽ thu hút được những điều kỳ diệu. Mỗi tuần tôi sẽ tìm ra một người đã làm được những điều được coi là không thể, không giải quyết được. Khi xem những câu chuyện thực tế, bạn sẽ bắt đầu nhận ra rằng không có cái gì là không thể. Theo nghĩa đen, bạn có thể có được, có thể làm được hoặc có thể trở thành những gì mà bạn có thể tưởng tượng ra.

Điều duy nhất bạn cần là phải nhận thức được cái mà Đức Phật gọi là “những con ma đói.” Đây là những ước muốn đến với bạn, thay vì bạn phải chạy đến với chúng. Mong muốn có một đôi giày mới khi bạn đã có nhiều đôi giày và không cần phải là một con ma đói nữa. Mong muốn có nhiều tiền của hơn khi bạn đã có rất nhiều tiền của có thể là một con ma đói. Mong muốn có nhiều thức ăn hơn khi bạn vừa mới ăn xong cũng có thể là quá tham lam.

“Những con ma đói được thúc đẩy bởi sự thèm muốn khi rối loạn thần kinh,” Dominic Houlder đã viết như vậy trong cuốn sách *Mindfulness and Money*. “Loạn thần kinh, vì sự thèm muốn mà họ trải qua thường là mong muốn đổi chỗ cho một cái gì khác - một cái gì đó mà họ nhận thức một cách vô thức.”

Tôi không cố gắng ngăn cản bạn mong muốn bất cứ điều gì. Mong muốn là tốt. Đó là những gì thúc đẩy bạn thức dậy, sống, làm việc, phát triển và yêu thương. Nó xây dựng nên hệ thống con người bạn. Bạn có thể sử dụng mong muốn để vượt lên mong muốn. Nhưng bạn cũng phải xem lại tâm trí của mình. Nó có thể giống như một con khỉ hoang dã, mỗi lúc lại bảo bạn nên có cái này, cái kia và không bao giờ cho phép bạn có một phút yên bình.

Bạn muốn nhìn những con ma đói. Bạn muốn tôn vinh những ham muốn xuất phát từ trong thâm tâm của bạn. Khi bạn xuất phát từ nơi đó, không có gì là không thể, và bạn có thể có được bất cứ thứ gì mà bạn có thể tưởng tượng ra. Vào thời điểm đó, bạn sẽ liên kết được với vũ trụ. Bằng nhiều cách, ham muốn của vũ trụ sẽ là ham muốn của bạn.

Vấn đề là, bạn có thể thu hút hầu như bất cứ điều gì bạn muốn. Nhưng câu hỏi kia vẫn còn đó, bạn có muốn các mục tiêu của mình như một đứa trẻ hư hỏng trong một cửa hàng bánh kẹo hay một con khỉ hoang dã say mê quyền lực, hoặc những ham muốn đó đến từ bản chất bạn là người như thế nào chăng?

Tôi biết có một người phụ nữ đã sử dụng năm bước trong cuốn sách này để kiếm được tiền ở Las Vegas. Sự ganh đua thật tuyệt vời. Các thành tích thật tuyệt vời. Nhưng sau đó, cô ta đã sử dụng sai những đồng tiền kiếm được, và đã trở thành một con bạc. Bây giờ, cô thận trọng hơn với những con ma đói trong mình và chỉ sử dụng công thức năm bước để làm việc thiện.

Hãy làm những điều thiện mà *bạn* muốn làm, cho chính mình và cho những người khác?

Hãy nhắm mắt lại

Khoảng 20 năm trước, tôi đã tham dự một hội thảo của Stuart Wilde, tác giả cuốn *The Trick to Money is Having Some* và nhiều cuốn khác. Tôi đã phỏng vấn Stuart trong khi ăn sáng, thấy ông rất hấp dẫn, và ông đã mời tôi tham gia sự kiện của mình. Một bài tập được đưa ra và có liên quan đến bước thứ Hai trong công thức Tác nhân thu hút.

Stuart đã dẫn dắt chúng tôi qua một trải nghiệm bằng hình ảnh. Chúng tôi được yêu cầu phác thảo cơ thể mình trong một tia sáng trắng. “Sử dụng một ngón tay hoặc một tia sáng,” Wilde gợi ý. “Hãy lần theo cơ thể với ánh sáng trắng.”

Tôi thấy mình chú tâm rất nhanh. Tôi cảm thấy thư giãn, ở đây, và ngay lúc này. Mọi sự căng thẳng đều thoát ra khỏi cơ thể tôi. Tôi cứ để như vậy. Chưa bao giờ tôi cảm thấy như vậy.

“Bây giờ, hãy tạo một tia sáng từ đỉnh đầu xuống đến sàn nhà, ở phía trước bàn chân của bạn.”

Tôi đã làm thế. Tôi có thể thấy nó giống như đường đi của những con kiến. Vì lý do nào đó, tôi nghĩ đến câu chuyện vui về hai bệnh nhân tâm thần muốn thoát khỏi cái nhà tù giam hãm họ. Một người nói rằng ông ta sẽ bật đèn pin, và người kia có thể trốn thoát bằng cách đi bộ trên các tia sáng. Người kia nói, “Ông nghĩ tôi điên sao? Tôi sẽ đi được nửa đường, và ông sẽ tắt đèn đi!”

Lúc bấy giờ, Wilde giục chúng tôi hãy tạo ra một hình ảnh tinh thần của mình và thu nhỏ nó lại.

“Bây giờ hãy làm cho hình ảnh đó đi theo tia sáng, từ đỉnh đầu của bạn xuống đến sàn nhà,” Wilde hướng dẫn.

Tôi đã làm theo lời ông chỉ bảo. “Joe bé nhỏ” đi theo tia sáng tinh thần của tôi và xuống đến sàn nhà. Trong tâm trí, tôi thấy hình ảnh tí hon của tôi đang đi quanh đôi giày của mình và nhìn quanh phòng.

“Chỉ cần quan sát xem hình ảnh của bạn đang làm gì nhé,” Wilde nói.

Hình người tí hon có vẻ hơi lúng túng. Nó không biết đi đâu hay làm gì, vì vậy nó chỉ ngồi cạnh mũi giày của tôi và nhìn Stuart Wilde, cùng với tôi.

Sau một vài phút, Wilde bảo chúng tôi đưa hình ảnh thằng người tí hon đó nương theo tia sáng về vị trí cũ, và phóng to nó đến kích thước đầy đủ, và sau đó nhập vào cơ thể mình.

“Mọi người thấy thế nào?” Wilde hỏi.

Một người đàn ông cao lớn đứng lên và nói: “Thật khó hiểu. Hình ảnh thu nhỏ của tôi không biết phải làm gì.”

“*Bạn* có biết bạn muốn làm gì không?” Wilde hỏi.

“Ồ, có, tôi nghĩ như vậy.”

“Ai nữa nào?” Wilde hỏi.

“Hình ảnh tí hon của tôi rất vui vẻ. Nó chạy xung quanh và nhìn những đồng xu trên sàn nhà! “

“Tuyệt!” Wilde nói, “Ai nữa nào?”

Tôi đứng lên.

“Hình ảnh tí hon của tôi chỉ ngồi trên mũi giày của tôi mà chẳng làm gì,” tôi nói.

"Tại sao lại không làm gì nhỉ?" Wilde hỏi.

"Tôi đoán là nó muốn biết cần phải làm gì."

"Bạn bị cuốn vào cái đúng, cái sai, phải không Joe?" Wilde hỏi tôi. "Nếu hình ảnh của bạn không biết phải làm gì, có lẽ nó sợ phải cử động, trừ khi nó biết cử động như thế nào là đúng. Đó có phải là cách sống của bạn?"

"Tôi không biết," tôi nói.

"Hãy nghĩ về điều nó," Wilde nói. "Còn ai không nhỉ?"

Hóa ra kỹ thuật hình ảnh tí hon này đã được tiết lộ. Dù hình ảnh tí hon ấy đã làm gì hoặc không làm gì ở cuối tia sáng thì nó cũng bộc lộ một điều gì đó về cách chúng ta hành động trong cuộc sống hàng ngày của mình. Chúng ta đều biết một điều gì đó về bản thân chúng ta từ trải nghiệm độc đáo này. Sau thời điểm đó, cũng khoảng 20 năm trước đây, tôi bắt đầu chú ý hơn đến những ham muốn của tôi.

Bạn có thể sử dụng bài tập này để xem hình ảnh tí hon của bạn làm gì. Và sau đó, hãy tự hỏi bạn có thành thật với những gì bạn thực sự muốn có trong cuộc sống của bạn hay không. Như bạn sẽ thấy trong phần kế tiếp, bạn *luôn luôn* biết về những gì bạn muốn. Nhưng bạn có thể không luôn luôn thừa nhận nó.

Con người bên trong của bạn muốn gì? Viết nó ra đây:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Sẽ ra sao nếu bạn vẫn không biết phải làm gì?

Một số người nói với tôi, "Tôi không biết mình muốn cái gì nữa."

Tôi biết rõ những người này. Tôi từng là một người như họ. Khi tôi hỏi Tiến sĩ Robert Anthony, tác giả của nhiều cuốn sách bán chạy nhất và khóa học có thu âm, Beyond Positive Thinking, "Ông nói gì với những người nói rằng họ không biết được họ muốn cái gì?" Ông đã trả lời: "Tôi nói cho họ biết rằng họ đang nói dối."

Và ông đã nói đúng.

Bạn biết những gì bạn muốn. Bạn biết điều đó ngay lúc này. Nếu bạn là một trong số ít người nói bạn không biết những gì bạn muốn, thì bạn đang nói dối chính mình. Một nơi nào đó bên trong bạn, ngay dưới những gì bạn đang sẵn sàng thừa nhận, là ước muốn của bạn. Chỉ đơn giản là bạn không nói ra thôi.

Tiến sĩ Robert Anthony nói với tôi, "Mọi người đều biết họ muốn những gì. Chỉ đơn giản là họ sợ phải thừa nhận chúng. Khi họ thừa nhận, họ sẽ phải thú nhận một thực tế là họ không có. Họ phải bắt đầu hành động để có được những gì họ muốn, hoặc họ phải đưa ra những lời biện hộ, xin lỗi vì đã không cố gắng. Cả hai đều có thể không thoải mái. Để an toàn, con người thường nói dối."

Bạn có cơ hội để đạt được những ước muốn của mình. Cuốn sách này được thiết kế để cung cấp cho bạn một công thức tinh thần giúp bạn thành công mà không bao giờ thất bại. Năm bước trong Tác nhân thu hút đã được chứng minh là có hiệu quả. Với thông tin lạc quan này, tại sao bạn lại không thừa nhận bạn thực sự mong muốn điều gì?

Chưa đến lúc, phải không?

Bạn thực sự muốn gì?

....

....

....

....

....

....

Hãy suy nghĩ giống như Chúa

Nhiều năm trước, tôi đã kể một câu chuyện có tựa đề "Làm thế nào để suy nghĩ như Chúa." Trong đó, tôi đã nói về cách mọi người đã chữa khỏi bệnh mù mắt, hoặc chữa lành bệnh tự kỷ, hoặc trở nên giàu có, dường như không thể tin được.

Sau đó, tôi kêu gọi khán giả hãy bỏ băng che mắt ra, bỏ đi các giới hạn tinh thần trong

họ và suy nghĩ như thể họ là siêu nhân hay thậm chí có sức mạnh siêu phàm. Đây là một trải nghiệm có tính trao quyền. Mọi người rất thích trải nghiệm này. Nó giải tỏa sự kiềm chế để họ có thể nghĩ đến những điều lớn lao hơn so với trước đây. Chúa không lo lắng, nghi ngờ, chần chừ, trì hoãn, ngăn cản hoặc nghĩ về những điều nhỏ nhặt. Rốt cục, bạn sẽ làm gì nếu bạn có mọi quyền năng như Chúa?

Bạn nhìn nhận Chúa như thế nào không quan trọng, có lẽ bạn thừa nhận rằng khái niệm của bạn là một cái gì đó có quyền năng vô hạn, không có giới hạn. Vâng, nếu bạn nghĩ về Chúa như thế, bạn mong muốn những gì cho mình? Bạn mong muốn gì cho thế giới này?

Hãy bắt đầu từ đây

Sử dụng khoảng trống dưới đây để viết ra những gì bạn muốn trở thành, muốn làm hoặc muốn có. Một nghiên cứu của tác giả Brian Tracy đã tiết lộ rằng, những người chỉ đơn giản là viết ra những mong muốn của họ và quên danh sách đó đi, một năm sau đều phát hiện ra rằng 80% những gì họ đã viết ra đều trở thành sự thật. Hãy viết ra những điều bạn muốn!

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Bạn có viết ra nhiều mục tiêu không?

Đôi khi, mọi người cảm thấy hơi tham lam khi họ bắt đầu đặt ra câu hỏi họ muốn những gì. Họ cảm thấy họ đang lấy đi mong muốn của những người khác. Cách tốt nhất để hạn chế điều này là tin rằng bạn cũng muốn người khác có được thành công như bạn.

Nói cách khác, nếu bạn muốn có một ngôi nhà mới nhưng không muốn hàng xóm của bạn cũng có một ngôi nhà mới thì bạn đang mắc kẹt trong sự tham lam. Nhưng nếu bạn muốn có một ngôi nhà mới và nghĩ rằng tất cả mọi người đều nên có một ngôi nhà mới, thì bạn sẽ hòa hợp với tinh thần sáng tạo, và bạn sẽ kéo được hoặc được dẫn đến căn nhà mới đó. Bạn sẽ thu hút được nó.

Như bạn thấy, thực sự là không hiếm chuyện như thế trên thế gian này. Vũ trụ lớn hơn cái tôi của chúng ta và có thể cung cấp cho chúng ta nhiều hơn chúng ta yêu cầu. Công việc của chúng ta là: đơn giản và trung thực khi trả lời câu hỏi chúng ta muốn gì, và không muốn làm tổn hại hoặc khống chế người khác. Đừng bao giờ đề nghị một người cụ thể hoặc để cho một người cụ thể làm một điều gì đó. Hãy cho phép vũ trụ - quyền năng trong tất cả mọi thứ, bố trí đúng người, đúng địa điểm và thời gian. Công việc của bạn là tuyên bố dự định của bạn.

Mong muốn trong bạn đang đến với bạn từ tinh thần bên trong của bạn. Trong khoảng trống dưới đây, hãy tôn vinh tinh thần bên trong của bạn bằng cách viết ra những gì bạn thực sự muốn có, muốn làm hoặc muốn trở thành:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Bây giờ hãy xem những gì thậm chí sẽ tốt hơn so với điều bạn đã lựa chọn?

Nói cách khác, bạn có thể đã viết "Tôi muốn có 50.000 đôla trong tài khoản ngân hàng vào dịp đi nghỉ." Vâng, những gì tốt hơn mong muốn đó? Bạn không thích có 100.000 đôla sao? Ý tưởng này là nghĩ rộng ra một chút, trong khi vẫn trung thực với chính mình về những ham muốn của bạn.

Viết ra những gì tốt hơn so với mong muốn mà bạn đã tuyên bố:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Bây giờ, hãy viết ra *một* mục tiêu hoặc dự định, một cái gì đó mà bạn thực sự muốn có, muốn làm hoặc muốn trở thành.

Sự chú tâm mang đến sức mạnh. Hãy nhìn qua danh sách của bạn và xem mục tiêu nào, hoặc những mục tiêu nào bạn không đạt được. Mục tiêu hoặc dự định nào cần có nỗ lực lớn nhất, hoặc phải trả giá lớn nhất? Một mục tiêu nên làm bạn lo sợ một chút và làm bạn phấn khích hơn.

Và hãy nhớ rằng, bạn luôn có thể kết hợp các mục tiêu với nhau. Không có gì sai trái khi tuyên bố một câu gì đó, kiểu như "Tôi muốn tăng cân lên 55kg, sở hữu một chiếc tàu thủy nhỏ hiệu Corvette mới, và có 50.000 đôla trong tài khoản ngân hàng, vào dịp Giáng sinh

sắp tới.”

Trong khoảng trống dưới đây, hãy viết ra dự định mạnh mẽ nhất mà bạn có thể nghĩ ra:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Và đây là bước tiếp theo:

Viết ra dự định của bạn như thể bạn đã có nó.

Nói cách khác, chuyển câu “Tôi muốn nặng 55kg, sở hữu một chiếc tàu thủy nhỏ hiệu Corvette mới, và có 50.000 đôla trong tài khoản ngân hàng, vào dịp Giáng sinh sắp tới,” thành “Hiện giờ, tôi nặng 55kg, đang sở hữu một chiếc tàu thuỷ nhỏ hiệu Corvette mới, và đã có 50.000 đôla trong tài khoản ngân hàng!”

Nếu bạn muốn có sự thay thế mà bạn cảm thấy nó tốt hơn cho bạn, hãy nghĩ đến viêc gặp Tiến sĩ Robert Anthony để được tư vấn trong chương trình thu âm của ông, Beyond Positive Thinking. Ông nói rằng, có thể mạnh mẽ hơn nếu viết, “Hiện giờ, tôi đã *lựa chọn* mình nặng 55kg, sở hữu một chiếc tàu thủy nhỏ hiệu Corvette mới, và có 50.000 đôla trong tài khoản ngân hàng!”

Hãy làm điều đó ngay đi. Chỉ cần viết lại mục tiêu của bạn ở thì hiện tại, giả lập rằng bạn đã có những gì bạn muốn, và bằng cách sử dụng từ “lựa chọn” nếu bạn muốn thế.

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Trước khi tiếp tục, hãy thêm một dòng vào yêu cầu của bạn. Thêm cụm từ "cái này hoặc cái gì đó tốt hơn."

"Cái này hoặc cái gì đó tốt hơn" là kẽ hở cho phép bạn thoát ra khỏi cái tôi của bạn. Nếu bạn khăng khăng đòi nhận được bất cứ điều gì bạn mong muốn, bạn đang đến từ cái tôi thuần khiết. Như bạn sẽ thấy trong Bước Năm, quên nó đi là một yếu tố quan trọng để thành công. Bí mật thực sự để nhận được bất cứ điều gì bạn muốn là *muốn mà không cần*. Điều này sẽ trở nên rõ ràng sau đó. Còn bây giờ, hãy thêm dòng "Cái này hoặc cái gì đó tốt hơn" vào mục tiêu đã nêu của bạn.

Hãy viết nó ra đây:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Những dự định thiêng liêng

Tôi đã dành ngày thứ Bảy cuối cùng với một nhóm những người tuyệt vời đến từ khắp nơi trên thế giới, họ vừa hoàn thành Chương trình huấn luyện về những điều kỳ diệu kéo dài suốt một năm và có cấp chứng chỉ. Ngày này thật lạc quan và tràn đầy sinh lực. Nhưng lúc ăn trưa, một người hỏi tôi một câu mà có thể bạn cũng sẽ hỏi.

"Trong bộ phim *The Secret* và trong cuốn sách T*ác nhân thu hút* của mình, ông nói rằng ông tin vào các dự định, nhưng trong cuốn sách *Zero Limits*, cũng của ông, ông lại nói rằng ông không còn tin vào chúng nữa. Ông giải thích thế nào về điểm này bây giờ?"

Tôi có thể thấy được chỗ tôi khiến cho mọi người nhầm lẫn.

Trong chương trình thu âm mới với Nightingale-Conant của tôi, *The Missing Secret*, tôi giải thích cách tiếp cận của tôi với cuộc sống theo cách xua tan không khí nặng nề. Tôi sẽ cố gắng tóm tắt ở đây:

Hôm nay tôi nhận ra rằng, hầu hết các dự định đều có giới hạn.

Những dự định của bạn thực sự có thể hạn chế những gì mà bạn có thể nhận được. Dự định thật tuyệt vời khi bạn nhận ra về quyền năng của riêng bạn ngay từ đầu. Thật hồi hộp khi thiết lập các mục tiêu và đạt được chúng. Nhưng có một cách dễ dàng hơn, tốt hơn, huyền diệu hơn, và thậm chí như một phép lạ để đi qua cuộc sống. Tôi giải thích điều này trong cuốn *Zero Limits*, chỗ tôi nói sự giác ngộ có ba giai đoạn.

Giai đoạn một:

Trong giai đoạn đầu tiên này, bạn là một nạn nhân. Tất cả chúng ta sinh ra đã thế, và đa số chúng ta vẫn y nguyên như thế. Với sự huấn luyện hoặc những cuốn sách hay hoặc những bộ phim hay, một ngày nào đó bạn sẽ thấy như được giải thoát.

Giai đoạn hai:

Trong giai đoạn kế tiếp, bạn nhận ra rằng mình có nhiều quyền năng hơn so với trước đây. Trong giai đoạn này, các dự định sẽ vui vẻ, thú vị và hữu ích. Bạn sẽ đưa mục đích cuộc sống của bạn đến nơi bạn muốn. Thật hồ hởi khi biểu lộ những thứ như chiếc xe mới hoặc một ngôi nhà mới, hoặc bất cứ điều gì khác mà bạn có thể tưởng tượng. Nhưng sau đó có một giai đoạn nữa.

Giai đoạn ba:

Trong giai đoạn này, bạn nhận ra rằng bạn có lựa chọn, nhưng bạn không đủ sức kiểm

soát nó. Bạn nhận ra rằng bạn không có *mọi* quyền năng. Đây là nơi bạn có thể đầu hàng. Đây là nơi bạn có thể nhận được nguồn cảm hứng từ một cái gì đó lớn hơn nhận thức về cái tôi của bạn.

Tuần trước, tôi lại được đóng vai trong hai bộ phim nữa. Một bộ phim nói về việc để cho cảm hứng diễn ra. Đối với tôi, tôi muốn có cảm hứng. Khi nó đến, nó trở thành dự định mới của tôi. Nhưng dự định xuất phát từ cảm hứng chứ không phải từ giới hạn. Dự định xuất phát từ Thượng đế chứ không phải từ cái tôi tầm thường của tôi.

Tóm lại, khi tôi có được cảm hứng để làm một việc gì đó, nó trở thành dự định của tôi.

Vì vậy, tôi vẫn tin vào các dự định của mình, không phải những dự định của cái tôi mà những dự định của Thượng Đế.

Dự định nói về sự thiếu quyết đoán

Khi tôi thiết lập một dự định làm điều gì đó, ví dụ như viết một cuốn sách, tôi sử dụng ý chí có ý thức và năng lượng của tôi, và thực hiện nó. Nhưng khi tôi *cho phép* một nguồn cảm hứng trở thành dự định mới của tôi, và kết hợp năng lượng của tôi với nó, chứ không phải là tôi thường tạo ra một cái gì đó đáng kinh ngạc và bất ngờ, ví dụ như chương trình truyền hình riêng của tôi chẳng hạn.

Tất nhiên, cảm hứng cũng có thể dẫn dắt tôi viết một cuốn sách khác, nhưng vấn đề là, cảm hứng thường *làm tôi ngạc nhiên* vì một cái gì đó lớn hơn và mạnh bạo hơn trước đây tôi từng tưởng tượng.

Như P.T. Barnum đã nói “Không phải ý chí của tôi, mà của bạn, được thực hiện.” Khi bạn làm theo cảm hứng, bạn có thể nói (như anh em nhà Blue), “Tôi đang thực hiện một sứ mệnh Chúa giao phó.”

Làm thế nào để nhận biết dự định xuất phát từ một nguồn cảm hứng?

Thông thường, bằng cách cảm thấy nó như thế nào.

Khi tôi tham gia chương trình truyền hình CNBC của Donny Deutsch, *The Big Idea*, vào ngày 19 tháng 11 năm 2007, tôi đã nói với ông và khán giả của mình rằng, mệnh lệnh để làm bất cứ điều gì cần xuất phát từ con tim, hay tấm lòng của bạn, chứ không phải từ khối óc của bạn. Khi bạn làm theo cái tâm, bạn sẽ đi theo con đường thiêng liêng của bạn.

Tất nhiên, con đường đó khác nhau đối với từng người. Bạn có thể có cảm hứng để ghi danh vào Chương trình huấn luyện những điều huyền diệu hoặc Tư vấn có thực hành để hiểu rõ hơn về các phương pháp tiếp thị và siêu hình của tôi; người khác có thể không có cảm hứng. Hiện nay, tôi vẫn còn sử dụng các huấn luyện viên và nghĩ rằng mọi người đều cần đến. Chúng ta đều có những niềm tin và những giới hạn cần giải tỏa.

Ví dụ, cảm hứng đã thúc đẩy tôi tạo ra chương trình truyền hình riêng của tôi, được gọi là *Expect Miracles*. Nhưng cái tôi của tôi chống lại nó. Nó đang kéo dài giới hạn về tự nhận thức bản thân của tôi. Vì lý do đó, tôi cần Chương trình huấn luyện những điều kỳ diệu để giúp tôi có được nó một cách rõ ràng. Khi tôi đã thấy rõ ràng, những phép lạ sẽ xảy ra.

Bây giờ, tôi đã rõ ràng và sẵn sàng cho buổi truyền hình này thành công. Và giờ đây, các nhà đầu tư, diễn viên, đạo diễn, biên tập viên và nhà văn đang đến với tôi. Tại sao vậy? Làm thế nào mà được như vậy? Bởi vì tôi đã xua đi những cản trở trong tôi, với sự giúp đỡ của các huấn luyện viên của mình, để cho tất cả đều có thể xảy ra.

Vì vậy, chúng ta hãy đi sâu hơn. Bạn có một mục tiêu hoặc dự định đến từ trong thâm tâm của bạn. Nó có thể làm bạn sợ hãi. Nó có thể kích thích bạn. Nó có thể làm bạn lúng túng. Nhưng hãy tin tưởng rằng mục tiêu là một mong muốn đến từ Thượng đế. Bất kể nó là gì, ngay cả khi bạn không chắc chắn lắm về làm thế nào để thu hút nó, hãy viết nó ra đây:

....

....

....

....

....

....

Bây giờ, trước khi bạn hoàn tất quá trình này, chúng ta hãy tin chắc về mục tiêu hay dự định này là đúng đắn. Có một cách để kiểm tra dự định của bạn. Sau đây, tôi sẽ giải thích rõ hơn.

Chắc bạn sẽ thích nó!

Hãy để cơ thể của bạn nói lên tâm tư của nó

Hầu hết những người làm thử nghiệm cơ bắp đều làm việc đó theo cách không đúng. Tôi sẽ giải thích nó là cái gì và hướng dẫn bạn cách làm đúng đắn.

Thử nghiệm cơ bắp, hoặc nghiên cứu hành vi thông qua chuyển động cơ học của cơ thể, là một cách để đặt các câu hỏi về cơ thể của bạn. Nói tóm lại, nếu cơ thể của bạn yếu đi khi bạn hỏi một điều gì đó nghĩa là câu hỏi đó không tốt cho bạn. Nếu cơ thể bạn vẫn mạnh mẽ, điều đó là tốt cho bạn.

Có thể trước đây bạn đã thấy điều này. Thông thường, một người đứng thẳng, cánh tay dang ngang ra, một người khác đứng trước mặt anh ta. Người thử nghiệm đặt một bàn tay

lên vai của người kia và đặt bàn tay kia lên cánh tay đang dang ra. Trong khi người có cánh tay đang dang ra nghĩ về một điều gì đó, người kia kéo cánh tay của anh ta xuống. Nếu cánh tay hạ xuống, chủ thể nghiên cứu đang nghĩ đến một điều gì đó làm anh ta suy yếu. Nếu cánh tay vẫn mạnh mẽ, người ấy đang nghĩ về cái gì đó tích cực đối với anh ta.

Đó là lời giải thích đơn giản về một quá trình có sự tham gia. Nhưng bạn hiểu được ý tưởng đó. Những người như Tiến sĩ David Hawkins đã viết nhiều cuốn sách nổi tiếng, chẳng hạn như *Power vs. Force*, nói về công việc của họ là thử nghiệm một danh sách dài tất cả mọi thứ từ con người đến những lý thuyết về phân kỳ lịch sử. Tất cả đều rất hấp dẫn. Nó đã gây ra một phong trào mà trong đó các tác giả có sách bán chạy nhất như Wayne Dyer đều khen ngợi lợi ích của thử nghiệm cơ bắp.

Nhưng một lần nữa, thử nghiệm này thường được thực hiện không đúng. Mọi người có thể cười và làm hỏng bài kiểm tra. Họ thực hiện thử nghiệm này bằng cách giữ chúng, và họ phải giữ chúng cao hơn cụm dây thần kinh ở vùng bụng thì mới có kết quả chính xác. Họ có thể đẩy quá mạnh, hoặc với toàn bộ bàn tay của họ, và làm những động tác khác nữa. Nếu bạn làm bài thử nghiệm cơ bắp đúng, bạn có thể biết được mục tiêu của bạn có phù hợp với bạn không. Nếu không, bạn sẽ tự lừa dối mình và theo đuổi một con đường không phải dành cho bạn.

Vậy, làm thế nào để thực hiện thử nghiệm cơ bắp được đúng?

Cách thử nghiệm đúng

Trước tiên, cả hai người đều phải hiểu rõ ràng.

Đó là, cả hai người tham gia phải tập trung, bình tĩnh và cởi mở. Bạn có thể thấy ngay rằng đây là một điểm rắc rối tiềm tàng. Rất ít người tập trung, bình tĩnh và rõ ràng. Bất cứ ai được thử nghiệm cũng thường như thế, hoặc làm ảnh hưởng đến thử nghiệm một cách vô thức. Cách để có được sự rõ ràng rất dễ:

- Bạn có thể uống một ly nước to.
- Bạn có thể vỗ vỗ vào ngực, trên tuyến ức của bạn (phía trên khu vực tim) một vài lần.
- Bạn có thể vỗ vào phía dưới của bàn tay trái của bạn (khu vực sườn) và nói, “Tôi rất yêu, chấp nhận và tha thứ cho bản thân mình.”

Tất cả những phương pháp này làm cho bạn rõ ràng để bạn có thể nhận được kết quả đúng. Cả hai người tham gia vào thử nghiệm cơ bắp đều phải làm như vậy.

Thứ hai, bạn cần phải làm một bài kiểm tra về sự kiểm soát. Nói cách khác, nếu bạn đang được thử nghiệm, người sẽ kéo tay bạn xuống cần hỏi bạn một câu chung chung, ví dụ như, “Tên anh là Joe có phải không?” (Nếu tên của bạn là Joe) là một thử nghiệm hợp lệ. Rõ ràng, bạn nên thử nghiệm mạnh mẽ. Nếu không, hãy quay trở lại bước làm cho rõ ràng.

Thứ ba, người kéo tay bạn xuống cần sử dụng chỉ hai ngón tay thôi, và nhẹ nhàng nhưng vững chắc và nhanh chóng kéo xuống. Đây không phải là một thử nghiệm về sức mạnh. Đây không phải là một cuộc thi thố.

Phương pháp tự mình thử nghiệm

Ngoài ra, còn có một cách để tự kiểm tra mình. Tôi đã viết về phương pháp này trong cuốn sách *Hypnotic Marketing*. Sau đây là cách làm thử nghiệm đó:

Phương pháp tự mình thử nghiệm tốt nhất mà tôi đã phát hiện ra được thực hiện như thế này:

Giơ tay trái của bạn ra, với các ngón tay duỗi tách rời nhau, như thể bạn sắp cầm một quả bóng mềm hoặc một quả bưởi lớn.

Bây giờ, lấy ngón cái và ngón trỏ của tay phải chạm vào ngón cái và ngón út bàn tay trái của bạn.

Bạn cùng làm với tôi chứ? Bạn cần phải để bàn tay trái mở rộng, và ngón tay cái của bàn tay phải trên ngón tay cái của bàn tay trái, và ngón tay trỏ của bàn tay phải trên ngón út của bàn tay trái. Bạn đã hiểu chưa?

Bây giờ, tất cả những gì bạn cần phải làm là cố gắng ép ngón cái và ngón út của bàn tay trái lại với nhau và bạn cố gắng cưỡng lại lực ép đó.

Tiếp tục làm như vậy và làm ngay bây giờ.

Bạn sẽ thấy nó dễ dàng cưỡng lại.

Bây giờ, hãy nghĩ về một điều gì đó tiêu cực (các tác phẩm của Hitler chẳng hạn) và cố gắng chống lại khi bạn cố gắng ép lại.

Ngón cái và ngón út của bạn sẽ yếu đi.

Bây giờ, hãy nghĩ về điều gì đó âu yếm (con vật nuôi yêu thích của bạn chẳng hạn) khi bạn cưỡng lại sức ép của mình.

Ngón cái và ngón út của bạn vẫn mạnh mẽ và tách rời nhau.

Hãy xem cách này hiệu quả thế nào?

Tôi biết tất cả việc này đều có vẻ tự nhiên với bạn. Thế nhưng, không có ai tìm kiếm, và tôi sẽ không nói. Vì vậy, chúng ta hãy tiếp tục.

Thử nghiệm mục tiêu của bạn

Bây giờ bạn đã có những hiểu biết cơ bản để làm một bài kiểm tra cơ bắp. Việc bạn sẽ làm tiếp theo là kiểm tra mục tiêu đã viết ra của bạn. Nó cần phải làm cho bạn thêm mạnh mẽ. Nếu không, hãy xem xét và viết lại nó, sau đó kiểm tra lại một lần nữa. Bạn muốn nó phù hợp với bạn. Thử nghiệm cơ bắp là một cách để tìm hiểu xem nó có phù hợp với bạn không. Nếu phù hợp, việc thu hút nó sẽ dễ dàng hơn.

Viết mục tiêu của bạn ra đây, và sau đó làm thử nghiệm cơ bắp cho nó:

....

....

....

....

....

....

....

Nếu cần phải viết lại mục tiêu của bạn, hãy viết ra đây:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Thực hiện dự định của bạn

Bây giờ, bạn có thể viết các mục tiêu nói trên ra một tấm thẻ và để nó trong túi hoặc ví

của bạn. Bằng cách đó, một cách vô thức, bạn sẽ nhắc nhở mình về dự định của bạn. Sau đó, tâm trí của bạn sẽ giúp bạn đi theo hướng làm cho mục tiêu của bạn trở thành hiện thực.

Vì vậy, hãy thư giãn. Bạn vừa mới trồng một hạt giống trong tâm trí của bạn. Phần còn lại của cuốn sách này sẽ chỉ cho bạn biết cách làm thế nào để tưới tắm, sưởi nắng, diệt trừ cỏ dại và để cho nó phát triển.

Hãy chuẩn bị để thu hút những điều kỳ diệu!

Sự thịnh vượng là khả năng làm những gì bạn muốn làm ngay khi bạn muốn làm.

RAYMOND CHARLES BARKER, *Treat yourself to life* , 1954

Chương 14
BƯỚC BA: BÍ MẬT THẤT TRUYỀN

Tôi đã có mặt tại một hội thảo từ xa với những người bạn làm marketing của tôi. Chúng tôi đã nói với thính giả của mình về tầm quan trọng của việc đề phòng có sự tự phá hoại trong cuộc sống của họ. Chúng tôi khá cảm kích khi nói với họ rằng những niềm tin vô thức của họ sẽ tạo ra thực tế của họ, rằng nếu họ không nhận thức rõ ràng thì họ có thể sẽ thất bại.

Vào giữa cuộc nói chuyện, chúng tôi bất ngờ giới thiệu một vị khách cho buổi tối hôm đó. Ông là một bậc thầy về tự phát triển bản thân nổi tiếng, đến từ nước ngoài. Ông đã đến và bắt đầu bằng cách gạt bỏ những gì tôi và bạn của tôi vừa che đậy.

"Tôi có thể đưa điều này lên một cấp độ mới không?" ông hỏi.

"Vâng, tất nhiên," chúng tôi nói với ông. "Ông là một bậc thầy cơ mà."

"Các bạn không cần phải khai quậ t quá khứ hoặc thay đổi cái vô thức của các bạn", ông bắt đầu. "Các bạn phải chú tâm vào những gì mình muốn và tiếp tục chú tâm vào nó trong từng thời điểm."

Tôi hoàn toàn đồng ý với ông ấy, nhưng cũng băn khoăn tự hỏi sao ông lại mong đợi mọi người duy trì thời điểm này - thách thức tâm linh vĩ đại nhất của mọi thời điểm. Nhưng tôi im lặng và để cho vị khách của chúng tôi nói lên những niềm tin của ông.

"Tôi từng là một nhà trị liệu và nhanh chóng nhận thấy rằng, thật lãng phí thời gian để tìm hiểu quá khứ của một người đang tìm kiếm nguyên nhân của bất cứ điều gì mà họ nhận được", ông giải thích. "Tất cả những gì bạn phải làm là quan tâm đến cảm xúc của bạn. Nếu cảm thấy tốt thì đi theo hướng đó. Nếu cảm thấy không tốt, hãy dừng lại."

Tôi đồng ý với tất cả những gì vị khách bậc thầy của chúng tôi đã nói, nhưng tôi đã tự hỏi, có phải là ông mới chỉ nhìn thấy một phần của bức tranh lớn không. Tôi bắt đầu cảm thấy rằng ông đang có sự nhầm lẫn tương tự đối với việc thiết lập mục tiêu, tự giúp đỡ, tự hoàn thiện, có tư tưởng duy linh. Vì vậy, tôi bắt buộc phải đưa ra một số câu hỏi.

"Nếu một người lập mục tiêu, xem xét cảm xúc của mình trong từng thời điểm mà vẫn không có được kết quả mong muốn thì sao?"

"Thế thì người đó có xung đột với tiềm thức của mình," ông trả lời. "Anh ta cần từ bỏ các mục tiêu của mình và tìm một cái gì đó đáng tin cậy hơn."

"Thế thì chúng ta đã đúng khi quay lại tìm kiếm những niềm tin được khám phá và

nhận thức về nó rõ ràng," tôi nói.

"Vâng, nhưng bạn không thực sự cần phải làm điều đó. Chỉ cần biết dự định của bạn, hãy làm theo các cảm xúc của bạn, và điều chỉnh chúng trong từng thời điểm."

Ông bạn bậc thầy của chúng tôi đã đi lạc đề. Và do đó, từ những gì tôi đã thấy, hầu như tất cả các phát ngôn viên hiện nay đều như vậy khi nói đến việc làm thế nào để biểu lộ bất cứ điều gì bạn muốn.

Điểm đó là gì?

Hãy để tôi giải thích bằng một câu chuyện. . .

Hãy nhìn Spot

Spot là một con chó hoang mà tôi nhận nuôi khi tôi còn học đại học. Tuy nhiên, nó thường chạy lông nhông và phá phách vườn nhà người hàng xóm, chạy ngang đường và làm cho những người lái xe phải phanh gấp, và gây bao điều phiền toái. Vì vậy, tôi phải xích nó lại bằng một sợi xích ngắn. Nhưng tôi cảm thấy tội lỗi khi giữ anh bạn tuyệt vời này bằng một sợi xích dài một mét. Tôi mua một cái xích dài hơn, có lẽ hơn hai mét để xích Spot lại. Sau đó, tôi đi ra xa hơn hai mét và gọi nó đi theo. Nó chỉ đi một mét. Nó sẽ không đi xa hơn chiều dài của sợi xích cũ. Tôi đã phải đi đến chỗ Spot, đưa cánh tay ôm quanh mình nó và dìu nó đi hai mét, bằng chiều dài của sợi xích mới. Từ đó, nó đã sử dụng tất cả chiều dài sợi xích đó.

Tôi nghĩ rằng mỗi người chúng ta đều có một giới hạn mà chúng ta tự đặt ra cho mình. Chúng ta cần một "huấn luyện viên về những điều huyền diệu" giúp chúng ta thấy rằng, trong thực tế chúng ta không hề bị giới hạn. Jonathan Jacobs đã làm như thế với khách hàng của mình. Tuy nhiên, ông làm theo cách có vẻ khá xa lạ đối với bạn. Hãy kiên nhẫn ngồi lại để tôi xem liệu tôi có thể giải thích cho bạn được không . . .

Vươn tới bầu trời

Lần đầu tiên làm việc với Jonathan, tôi không biết tôi mong đợi những gì. Tôi nghĩ người đàn ông này hơi kỳ lạ một chút bởi vì ông không thể nói về những gì ông đã làm. Nhưng tôi vốn là một nhà báo hiếu kỳ trong nhiều năm, vì vậy tôi đã tới gặp ông.

"Dự định của anh cho phiên làm việc này là gì?" Jonathan hỏi.

"Anh muốn ngụ ý gì cơ?"

"Anh có thể có bất cứ điều gì anh muốn. Anh muốn chú tâm vào cái gì?"

Tôi nghĩ rằng nên ngừng một lúc rồi mới nói chuyện.

“Tôi muốn có sự rõ ràng về cuốn sách tôi đang viết về Bruce Barton.”

“Rõ ràng kiểu nào?”

“Tôi muốn biết tôi nên dự định làm gì tiếp theo,” tôi nói.

“Được thôi. Hãy đi lên gác.”

Jonathan bảo tôi nằm xuống bàn massage của ông. Ông nhẹ nhàng hướng dẫn tôi thở trong các màu sắc khác nhau.

“Hãy hít thở màu đỏ thông qua đỉnh đầu và tưởng tượng nó đi qua cơ thể và ra khỏi bàn chân của anh.”

Chúng tôi đã trải qua nhiều màu sắc.

“Anh có cần hít thở màu khác nữa không?” Ông hỏi.

Tôi nói rằng màu xám. Sau đó ông yêu cầu tôi hít thở trong màu xám. Sau vài phút tôi thở sâu và thư giãn trên bàn massage, Jonathan đặt tay lên tim tôi và nói, “Hãy bắt đầu nào.”

Trong khi tôi không có ý thức làm bất cứ điều gì, tôi cảm thấy có một luồng điện và năng lượng chạy qua tôi, gần như làm tôi loá mắt. Có một tia sáng trắng mạnh chạy qua cơ thể của tôi, nổ tung trong đầu tôi, chiếu sáng phía trong hộp sọ của tôi bằng cách nào đó.

Đột nhiên, tôi cảm thấy có sự hiện diện của những thiên thần, linh hồn, hướng dẫn viên. Tôi không biết giải thích điều đó thế nào. Nhưng nó có thực. Tôi cảm nhận được nó. Hiểu được nó. Tôi biết họ đang ở đó. Và bằng cách nào đó họ làm việc với tôi, thay đổi niềm tin của tôi, giúp tôi nhận ra tôi đã có “sợi dây xích” dài hơn tôi nghĩ.

Tôi không biết chắc chắn mình đã ở bao lâu trong trạng thái thay đổi đó. 20 phút? Một giờ? Tôi không biết. Cuối cùng, khi ngồi dậy, tôi nhận thấy một giọt nước mắt lăn xuống gò má của Jonathan. Khi năng lượng bắt đầu bùng nổ trong tôi, ông đứng tránh sang một bên để cho nó làm công việc của mình. Nhưng vẻ đẹp và phép màu của những gì ông đang nhìn thấy khiến ông xúc động. Ông đã khóc.

Khi đầu tôi đã rõ ràng và tôi đã hồi tỉnh lại, tôi nhận ra rằng tôi đã biết phải thực hiện tiếp dự án cuốn sách của tôi như thế nào. Tôi đã đến Wisconsin và tiếp tục nghiên cứu bằng cách xem xét các tài liệu cá nhân của Bruce Barton tại bảo tàng lịch sử. Tôi đã có được dự định của tôi.

Và đó không phải là tất cả.

Không lâu sau phiên làm việc đầu tiên với Jonathan, tôi bắt đầu nhận ra những thay đổi khác trong cuộc sống bên ngoài của tôi. Cuốn sách tôi đang viết đã bắt đầu đi đúng hướng và trở thành cuốn *The 7 Lost Secrets of Success*. Tôi tìm được một nhà xuất bản cho nó. Tôi

kiếm được số tiền để hoàn thành nghiên cứu của tôi. Tôi mua một chiếc xe mới. Tôi mua một căn nhà mới. Thu nhập của tôi tăng vọt.

Tôi đã làm thế nào nhỉ? Tại sao vậy?

Tôi đã mời người khác giúp tôi, và họ đã giúp.

Sự lựa chọn khôn ngoan

Khi viết những lời này, tôi biết rằng bạn có thể nghĩ tôi là người mất trí. Rốt cục, tôi vẫn thế - một người lớn, một tác giả, diễn giả khá nổi tiếng và chuyên gia tiếp thị, làm cố vấn về mặt tinh thần cho các giám đốc điều hành.

Nhưng tôi cũng biết rằng bạn biết ý tôi muốn nói gì. Ngay cả những người vô thần nhất trong chúng ta cũng xúc động trước những điều kỳ diệu, huyền bí, hoặc không thể giải thích nổi. Mặc dù không ai biết những gì đang chờ đợi mình ở phía bên kia thế giới, tất cả chúng ta đều có xu hướng tin rằng có một cái gì đó thông thái ở đó.

Có lẽ điều đáng nói là cuốn sách đã giúp tôi trụ được ở đây là cuốn *What Can A Man Believe?* của Bruce Barton. Trong đó, ông đã giải thích rằng có rất ít bằng chứng về thiên đường ngoài trái đất, nhưng tin có nó thì vẫn thông thái hơn là không tin.

Nói cách khác, trong khi tôi không thể chứng minh rằng các thiên thần và hướng dẫn viên đang thường trực để giúp bạn, không phải là có một ý nghĩ ngọt ngào hơn, thoải mái và huyền diệu hơn để tin vào họ còn hơn là không tin hay sao? Không có bằng chứng cụ thể để hỗ trợ hoặc từ chối họ. Nhưng khi bạn có thể sử dụng niềm tin vào họ để tạo ra điều huyền diệu, bạn không đủ khôn ngoan để làm như vậy hay sao?

Có một điều bí ẩn

Hôm qua một người bạn của tôi gọi điện đến và nói cô ấy muốn tin vào những người hướng dẫn và các thiên thần, và giáo viên từ phía tâm linh của cuộc sống, nhưng cô vẫn còn nghi ngờ sự tồn tại của họ.

“Được thôi,” tôi nói. “Tôi cũng đã nghi ngờ mà.”

“Thật thế sao?”

“Chắc chắn rồi,” tôi nói. “Nếu tôi phải đến một tòa án để chứng minh rằng tôi có người hướng dẫn tinh thần, họ sẽ cười và đuổi tôi ra khỏi tòa án. Không có bằng chứng về họ, nhưng cũng không có bằng chứng chống lại họ.”

Và sau đó, tôi nhớ là tôi đã đọc một số ra mới đây của tờ *Reader’s Digest*, trong đó Larry Dossey nói về việc cầu nguyện. Ông cho biết, cầu nguyện đã giúp con người khỏi được bệnh

tật. Trong nhiều trường hợp, họ đã khỏi những bệnh mà bác sĩ nói là không thể chữa được. Những bệnh nhân này thành công là do cầu nguyện. Ngay cả những bệnh nhân thừa nhận họ không biết liệu những lời cầu nguyện có được trả lời hay không, nhưng chính niềm tin vào cầu nguyện và hành động cầu nguyện đã giúp họ. Một lần nữa, như Barton đã chỉ ra, tin thì vẫn khôn ngoan hơn là không tin. Niềm tin sẽ giúp tạo ra phép lạ.

Barton đã viết đoạn văn sau đây vào năm 1927, trong cuốn *What Can A Man Believe?* Tôi luôn luôn thích đọc nó, vì nó khuấy lên một cái gì đó trong tôi. Hãy xem nó có thể giúp bạn những gì:

"Trong mỗi con người, cho dù là hoàng đế hay cao bồi, hoàng tử hay người ăn xin, nhà triết học hay nô lệ, có một điều gì đó bí ẩn mà người đó không hiểu nổi và cũng không kiểm soát nổi. Nó có thể nằm ngủ lâu đến nỗi gần như bị lãng quên; nó có thể kiềm chế người đó như thể người đó đã chết. Nhưng một đêm nào đó, anh ta chỉ có một mình trên sa mạc, dưới bầu trời đầy sao; một ngày nào đó anh ta đứng cúi đầu và mắt nhòa lệ bên cạnh một ngôi mộ đã mở ra; hoặc một thời khắc nào đó anh ta, với bản năng tuyệt vọng, bám vào lan can sắt ẩm ướt của một chiếc tàu trong cơn giông bão, và đột nhiên trong sự sâu thẳm đã bị lãng quên đó, có một điều bí ẩn nào đó xuất hiện. Nó vượt khỏi thói quen, nó gạt lý do qua một bên, và nó gào lên những câu hỏi và lời cầu nguyện."

Như vậy, giả sử bạn không có quyền làm người chữa bệnh như Jonathan, bạn có thể làm gì?

Rất dễ dàng. Chú tâm vào những gì bạn muốn, và làm cho một trong những dự định của bạn tìm được ai đó giúp bạn nhận thức rõ ràng về những niềm tin cũ để bạn có thể tạo ra cuộc sống mà bạn mong muốn. Sự trợ giúp luôn tồn tại. Hãy công bố dự định với mọi người, và cho phép nó đến với bạn.

Tôi thấy điều quan trọng là cần có sự hỗ trợ từ một người cố vấn. Quá dễ dàng để bị đẩy lùi trở lại lối tư duy cũ, cảm thấy hối tiếc cho bản thân, và đóng vai trò một nạn nhân. Phần lớn bạn bè hiện nay của bạn có lẽ sẽ không ủng hộ mong muốn tạo ra phép lạ của bạn. Đây là lý do tại sao tôi thiết kế ra chương trình huấn luyện về sự huyền diệu của tôi. Tôi đã đào tạo các huấn luyện viên để giúp bạn nhận thức rõ ràng, để bạn có thể dễ dàng và nhanh chóng thu hút được các phép lạ.

Kể từ khi gặp Jonathan lần đầu tiên, tôi tới thăm ông mỗi tháng một lần. Ông và tôi nhanh chóng thấy rằng chúng tôi cần giữ liên lạc. Chúng tôi đã thực hiện một quy ước là, "Bất cứ khi nào tôi cảm thấy không có sự rõ ràng, tôi sẽ gọi cho ông." Như thế, bất cứ khi nào có sự hỗn loạn trong cuộc sống xảy ra, tôi sẽ gọi cho ông.

Một phụ nữ khác gần đây đã hỏi tôi "nhận thức rõ ràng" về niềm tin là gì. Tôi phải suy nghĩ một lúc trước khi có thể trả lời cô ấy. Những hình ảnh đến với tôi là một đội bóng đá. Nếu có một cầu thủ bị thương, bực bội, cảm thấy bị lờ đi, tức giận vì trước đó huấn luyện viên đã bỏ qua anh ta, hoặc bị bạn gái của anh ta phụ bạc, thì người cầu thủ đó có thể gây ra nguy hiểm hoặc phá hoại sự thành công của toàn đội.

Bạn cũng giống như một đội bóng. Nếu tất cả các bộ phận của bạn, tất cả các niềm tin bên trong bạn đang cố kết với nhau thì không có vấn đề gì. Bạn sẽ thu hút được sự giàu có của bạn. Nhưng nếu bất kỳ phần nào của bạn, bất kỳ niềm tin nào của bạn không ủng hộ dự định của bạn thì nó sẽ gây nguy hiểm hoặc phá hoại bạn. Đó là lý do tại sao bạn có thể đã gặp xui xẻo trong tình yêu, sự lãng mạn, tiền bạc hoặc sức khỏe. Một số phần trong bạn không muốn dự định đó. Chúng ta cần phải chữa lành những phần đó. Khi chúng được chữa lành, bạn sẽ thấy mọi thứ rõ ràng.

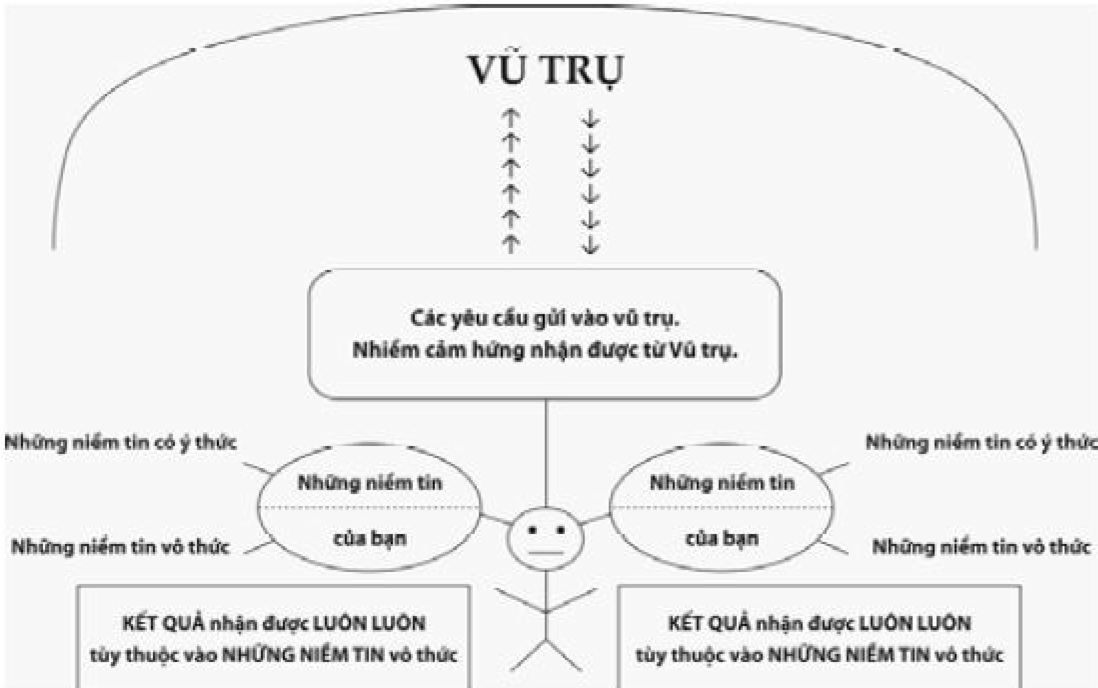
Và khi bạn đã rõ ràng, bạn sẽ dễ dàng thu hút được bất cứ điều gì bạn có thể tưởng tượng ra.

Bước quan trọng nhất

Như tôi đã lưu ý, đây là bước quan trọng nhất trong toàn bộ công thức Tác nhân thu hút. Khi bạn đã rõ ràng, không có vấn đề gì trong việc thu hút bất cứ điều gì bạn muốn, hoặc thu hút một cái gì đó thậm chí còn tốt hơn.

Nhưng "rõ ràng" nghĩa là gì? Tôi đã viết cả một cuốn sách về phương pháp làm trong sạch và làm cho rõ ràng, cuốn *The Key*. Tôi cũng đã thu âm một chương trình về đề tài này, có tên gọi là *The Missing Secret*. Các phương pháp đó được thiết kế để tạo ra sự cố kết giữa tâm thức và vô thức của bạn.

Tôi sẽ giải thích bằng biểu đồ "Vũ trụ" như sau.



Những hình ảnh này cho thấy năng lượng từ Thượng đế đang đến và đi vào người bạn, nhưng nó gặp một "bộ lọc." Bộ lọc này ở trong vô thức của bạn. Nó được tạo thành từ những niềm tin của bạn. Ví dụ, nếu bạn nói bạn muốn thu hút sự giàu có, nhưng trong thâm tâm bạn tin rằng "tiền bạc là xấu" hay "những người giàu có đều độc ác" thì bạn sẽ thực sự ngăn

cản việc thu hút tiền bạc của mình lại.

Điều này là đúng bất cứ khi nào bạn đang cố gắng thu hút một cái gì đó nhưng cảm thấy thất vọng với kết quả của bạn. Vũ trụ đang cố gắng giúp bạn, nhưng họ bị hạn chế bởi những niềm tin vô thức của bạn. Nếu gạt bỏ được những niềm tin hạn chế đó của bạn, bạn có thể có được, làm được hoặc trở thành bất cứ điều gì bạn có thể tưởng tượng ra. Các giới hạn là của bạn.

Trong tác phẩm *Project for a Scientific Psychology* viết vào năm 1895, lần đầu tiên Freud đưa ra ý tưởng cấp tiến (vào thời điểm đó) rằng suy nghĩ có bản chất vô thức. Chúng ta là những tảng băng trôi thực sự có ý thức, vậy nên hầu hết các suy nghĩ của chúng ta đều xảy ra dưới dòng nước, nằm ngoài nhận thức có ý thức của chúng ta.

Thực tế là ý tưởng này không còn được coi là cấp tiến nữa, mà là minh chứng cho vài thập kỷ nghiên cứu gần đây, nó đã cho thấy tầm quan trọng của các quá trình vô thức. Bây giờ, chúng ta có nhiều bằng chứng về sự vô thức trong hoạt động của ký ức, ảnh hưởng, thái độ và động lực.

Điều này có nghĩa là những gì bạn suy nghĩ có ý thức không phải ở nơi nào cũng quan trọng như những gì tâm trí vô thức của bạn đang suy nghĩ. Cả hai đều là công cụ để bạn sử dụng, nhưng một cái ở trong nhận thức của bạn, còn cái kia thì không. Nếu phần nhận thức bên dưới của bạn không muốn những gì mà bạn muốn thu hút, bạn sẽ không thu hút được nó, hoặc nếu bạn làm được thế, bạn vẫn sẽ không giữ được nó.

Làm cho rõ ràng có nghĩa là làm cho tâm trí có ý thức và vô thức của bạn cố kết với nhau. Bước thứ ba trong Tác nhân thu hút sẽ nói về việc cố kết cái tôi bản ngã bên trong của bạn sao cho tất cả đều muốn một điều như nhau.

Kế hoạch cho năm mới[1]

Ví dụ yêu thích của tôi là bạn nên công bố nghị quyết của mình trong đêm Giao thừa. Bạn hãy nói, một cách có ý thức, những câu kiểu như “Tôi dự định sẽ làm việc ba lần một tuần,” hoặc “Tôi có ý định hẹn hò nhiều hơn,” hoặc “Tôi có ý định bỏ thuốc lá.”

Nhưng những gì xảy ra ngày hôm sau hoặc trong tuần tới?

Có nhiều khả năng bạn sẽ quên béng những cam kết của mình.

Tại sao vậy? Bạn đã nói lên những gì bạn muốn. Bạn đã có những dự định tốt nhất. Tại sao bạn không làm theo? Tại sao bạn lại ngừng làm những gì bạn biết là tốt cho bạn?

Về cơ bản, bạn đã có *những phản dự định* bên trong mình. Đây là những niềm tin trong vô thức của bạn, không muốn những điều bạn nói rằng bạn muốn thu hút. Ví dụ, bạn có thể nói, “Tôi muốn có thân hình thon thả”, nhưng trong thâm tâm của bạn, bạn đang giữ niềm

tin, “Nếu tôi thon thả, mọi người sẽ làm hại tôi,” hoặc “Nếu tôi thon thả, người ta sẽ muốn quan hệ tình dục với tôi.”

Một lần nữa, bạn phải nhận thức rõ ràng để thu hút và đạt được những gì bạn muốn.

Bây giờ bạn đã rõ ràng chưa?

Làm thế nào để biết là bạn đã rõ ràng hay chưa?

Hãy nghĩ về một cái gì đó mà bạn muốn có, muốn làm, hoặc muốn trở thành. Tại sao bạn chưa có nó? Viết câu trả lời của bạn vào chỗ này:

....

....

....

....

....

Nếu câu trả lời của bạn có vẻ tiêu cực thì bạn chưa rõ ràng. Nếu bạn nói bất cứ điều gì ngoại trừ một lời trung thực, “Tôi biết nó đang trên đường đến với tôi,” thì bạn có thể chưa rõ ràng về bản chất bên trong của những điều bạn muốn.

Một câu hỏi khác bạn có thể tự hỏi mình là, “Tôi chưa có được những gì tôi muốn có nghĩa là thế nào?” Viết câu trả lời ra đây:

....

....

....

....

....

Câu trả lời cho câu hỏi đó sẽ bộc lộ niềm tin của bạn. Ví dụ, nếu bạn nói, “Tôi phải làm như vậy, và trước tiên phải như vậy” thì bạn đã có niềm tin rằng bạn phải làm một cái gì đó trước khi bạn có thể có được những gì bạn muốn.

Nếu bạn nói, “Tâm hồn tôi không muốn tôi có cái đó,” thì bạn đang công bố niềm tin của mình về những gì bạn nghĩ rằng tâm hồn của bạn muốn dành cho bạn.

Nếu bạn nói, “Tôi không biết làm thế nào để có được những gì tôi muốn” thì bạn đang

bộc lộ một niềm tin rằng bạn cần biết phải làm thế nào để có được những gì bạn muốn trước khi bạn có thể có được nó.

Sự thật là, không gì có nghĩa là bất cứ điều gì ở trong và thuộc về chính nó. Bạn và tôi gán ghép ý nghĩa cho các sự kiện và gọi nó là sự thật. Nhưng ý nghĩa của chúng ta bộc lộ niềm tin của chúng ta. Đôi khi những niềm tin đó phục vụ chúng ta, và đôi khi thì không.

Tôi cũng đã biết rằng ý nghĩa mà bạn gán cho một sự kiện là niềm tin gây ra sự kiện đó. Niềm tin này rất lớn. Khi bạn công bố, “Điều này luôn xảy ra với tôi,” bạn đã thực sự nhận thấy niềm tin gây ra sự kiện. Niềm tin đến trước tiên.

Làm thế nào để định vị niềm tin của bạn?

Niềm tin của bạn không phải là khó nhận ra.

Trước tiên, cần phải hiểu niềm tin là gì. Theo Bruce Di Marsico, người sáng tạo ra Phương pháp lựa chọn, một công cụ tuyệt vời để khám phá niềm tin, “Niềm tin là giả định một điều gì đó là đúng, là một thực tế. Niềm tin không phải được gây ra mà nó được tạo ra bởi sự lựa chọn. Niềm tin về sự tồn tại của một sự vật không giống như sự tồn tại của nó.”

Nói cách khác, một chiếc áo không phải là niềm tin. Đó là một thực tế, là sự tồn tại. Nhưng nếu nói một chiếc áo sơ mi là tốt, hay không tốt, đối với bạn thì đó là một niềm tin.

Tác giả chuyên viết sách về tự phát triển bản thân Mandy Evans, một chuyên gia thực hành về Phương pháp lựa chọn, nói rằng những niềm tin nhất định có thể đưa đến một ngày rất xấu. *Niềm tin gây ra sự căng thẳng, không phải công việc kinh doanh hay tình trạng cuộc sống*. Đó là nhận thức của bạn về những sự kiện gây ra cảm nhận của bạn.

“Có chuyện gì đó xảy ra trong cuộc sống của bạn, và sau đó bạn quyết định nó có nghĩa là gì,” Mandy nói với tôi trong một bữa ăn trưa. Cô ấy là tác giả cuốn *Travelling Free: How to Recover from the Past by Changing Your Beliefs*.

“Thay đổi kết luận hoặc niềm tin của bạn nói về những sự kiện trong quá khứ”, cô giải thích, “và bạn có thể thay đổi cách sống hiện nay của bạn. Một số niềm tin có thể thực sự giúp chúng ta đi đúng hướng.”

Niềm tin hình thành cách chúng ta cảm nhận, suy nghĩ và hành động, Mandy nói. Cô là một chuyên gia về hệ thống niềm tin cá nhân. Nhưng bạn thường không thể thay đổi được các hệ thống bên trong đó nếu bạn không biết chúng là cái gì. Cô cung cấp một danh sách “20 niềm tin làm chúng ta tự thất bại” trong cuốn *Travelling Free,* cuốn sách thứ hai của cô, như một cách để bắt đầu khám phá chúng.

“Khi bạn nhìn vào mỗi niềm tin, hãy tự hỏi bạn có tin vào nó không”, cô gợi ý. “Nếu bạn đã tin thì hãy tự hỏi tại sao bạn lại tin vào nó. Nhẹ nhàng khám phá những lý do của riêng bạn để xử lý bất kỳ niềm tin tự giới hạn nào.”

Dưới đây là 10 niềm tin sai lầm phổ biến nhất.

1. Tôi không đủ tốt để được yêu.
2. Làm gì không quan trọng, tôi nên làm một cái gì khác nữa.
3. Nếu điều đó chưa từng xảy ra, nó sẽ không bao giờ xảy ra.
4. Nếu bạn biết tôi thực sự là ai, bạn sẽ không muốn tôi nữa.
5. Tôi không biết mình muốn cái gì.
6. Tôi làm mọi người khó chịu.
7. Tình dục là bẩn thỉu và thô tục; hãy giữ nó cho người bạn yêu.
8. Tốt hơn hết là dừng mong muốn lại; nếu bạn cứ nuôi hy vọng thì bạn sẽ bị tổn thương đấy.
9. Nếu tôi thất bại, tôi sẽ cảm thấy xấu hổ trong một thời gian dài, và tôi thực sự sợ hãi không dám làm lại.
10. Tôi nên làm việc này ngay từ bây giờ.

Tất cả đều là niềm tin. Đôi khi, bạn cần một người khác giúp chỉ ra niềm tin của bạn là gì. Một hôm, khi Linda, bạn tôi, và tôi ăn sáng, tôi đã thuê cô giúp tôi thực hiện một số công việc xúc tiến, cô ấy đã nói, "Tôi sợ rằng một số bạn bè sẽ ghen tị với tôi."

"Đó là một niềm tin," tôi nói.

Đôi mắt của Linda mở rộng và khuôn mặt của cô sáng lên.

"Vậy ư?" cô hỏi.

Cô chưa bao giờ biết sự sợ hãi của cô cũng là một niềm tin - một niềm tin cô có thể để cho nó ra đi. Cô cần một người khác soi sáng niềm tin.

Dưới đây là một ví dụ nữa về những gì tôi muốn nói.

Làm thế nào để có một chiếc xe mới

Câu chuyện sau đây xảy ra đã nhiều năm trước đây, nhưng tôi còn nhớ rất rõ...

Tôi cần một chiếc xe hơi *tàm tạm*. Chiếc xe tôi đang dùng là một chiếc xe cà tàng, nó chỉ nổ máy khi có người đẩy. Được thôi, nó không phải là chiếc xe tàm tạm đó. Nhưng mỗi khi chiếc xe bị hỏng thì tôi cũng như bị hỏng. Việc trả tiền sửa chữa đang giết tôi.

Và không bao giờ biết được chiếc xe ấy có đưa tôi đến được nơi tôi cần đến hay không, thật là đau đầu. Tôi cần được giúp đỡ. Tôi gọi cho Jonathan nói lên nỗi lo sợ của tôi về những nhân viên bán xe hơi. (Đã có lần tôi được chứng kiến các thủ thuật của họ.) Tôi đã nói với Jonathan tôi muốn điều gì.

Ông ấy nói, "Những gì anh thực sự mong muốn thường nằm dưới những gì anh nói là anh muốn... Anh muốn có chiếc xe mới này để làm gì?"

Hả?

Jonathan tiếp tục giải thích rằng những gì chúng ta muốn có thể là một cảm giác chứ không phải là một sản phẩm. Hãy chú tâm vào cảm giác, và nó sẽ giúp tôi có được những gì tôi thực sự mong muốn. Tôi cảm thấy ra sao nếu tôi có một chiếc xe mới ư?

Cứ như là tôi không biết suy nghĩ ấy! Đầu óc tôi căng thẳng để suy nghĩ về nó. Tôi đã tắt điện thoại, và đầu óc tôi bắt đầu rung lên như thể bị đánh bằng búa tạ. Mặc dù tôi hầu như không bao giờ uống thuốc, tôi đã uống một nắm aspirin, cứ như ăn bỏng ngô. Nhưng không có tác dụng.

Tôi đã trực tiếp đến gặp Jonathan. Ngồi để nhận năng lượng từ ông, để cơn đau đầu của tôi "nói chuyện" với tôi, tôi bỗng nhìn thấy cơn đau giữa đôi mắt của tôi như một quả bóng màu đen rất lớn, như những sợi chỉ đan chặt với nhau. Về mặt tinh thần, một sợi nới lỏng ra, và tôi nghe thấy một niềm tin:

"Bạn không thể mua nổi một chiếc xe mới."

Tôi quên nó đi và một niềm tin khác đã sáng tỏ:

"Cha mẹ bạn sẽ nói gì về chiếc xe này?"

Và sau đó một niềm tin khác xuất hiện: "Bạn sẽ lo liệu như thế nào?"

Và sau đó, xuất hiện một niềm tin khác. . . lại một niềm tin khác. . . lại một niềm tin khác nữa. . .

Khi những niềm tin này từ từ đến rồi đi, quả bóng đen của cơn đau cũng nhỏ dần. Và nhỏ hơn nữa. Trong khoảng 20 phút, cơn nhức đầu của tôi đã hoàn toàn biến mất! Tôi đã được chữa khỏi. Tôi đã rõ ràng. Tôi đã vui vẻ.

Bây giờ, hãy nhớ điều này:

Mặc dù tôi không nghĩ rằng điều này thực sự có thể xảy ra, nhưng tôi tuân theo trực giác của tôi, và ngay lập tức đi đến đại lý xe hơi, cứ như được ai đó dẫn đến. Về mặt ý thức, tôi biết không có cách nào để có được một chiếc xe mới. (Tôi chưa bao giờ có một chiếc xe mới trong đời, và thẻ tín dụng của tôi thật tệ hại.) Nhưng tôi đã quên điều đó đi. Tôi tin tưởng.

Tôi đã đến đại lý xe hơi, và người đàn ông lịch thiệp ở đó đã để cho tôi ngắm nghía. Tôi

nói với ông ấy tôi muốn điều gì, và ông ấy nói rằng ông ấy có một chiếc xe phù hợp với mô tả của tôi. Chúng tôi đi ra ngoài, và ông ấy đã nói đúng. Nó thật hoàn hảo. Màu vàng, đẹp và mới. Tôi nói, "Nó có được trang bị cassette không?" Ông ấy nhìn tôi và gật đầu. "Ồ," tôi nói, "Chúng ta hãy cùng tính toán nhé. Hãy xem liệu tôi có thể mua được không."

Chúng tôi điền các mẫu đơn, và ông đề nghị tôi đặt cọc một khoản tiền. Tôi không có đủ tiền. Tôi đã không đủ tự tin để nghĩ rằng tôi sẽ mua được chiếc xe, vì vậy tôi không đặt cọc gì cả. Sau đó tôi rời khỏi đại lý. Tôi lái xe đến nhà một người bạn ở ngoại ô thành phố, và chúng tôi đã chơi nhạc cả ngày, anh ấy chơi đàn guitar và tôi thổi harmonica. Cuối buổi trưa hôm đó, tôi quyết định gọi điện cho đại lý.

"Anh đã đủ điều kiện," người bán hàng nói vậy.

Tôi sửng sốt.

"Tôi ư? Anh còn đang xem xét thủ tục giấy tờ của tôi mà?" tôi hỏi. "Tôi là Joe Vitale."

Anh ta cười và đảm bảo với tôi sự việc đúng như vậy. Sau đó, anh ta hỏi tôi muốn nhận xe lúc nào. Tôi đã đến và nhận chiếc xe, ngạc nhiên và vui vẻ vì nó đã là của tôi. Mặc dù tôi không biết làm thế nào mà tôi có thể thanh toán được, nhưng tôi cứ nhận. Trong thực tế, tôi đã gửi séc thanh toán khá sớm.

Và đó không phải là tất cả.

Ngay sau khi tôi quyết định lấy chiếc xe mới, cuộc sống của tôi đã đi vào một đường xoắn ốc với nhiều trùng hợp đến lạ.

Đột nhiên, số tiền mà tôi cần xuất hiện. Các khách hàng bắt đầu gọi đến. Lớp học đã được đăng ký hết chỗ. Tôi được mời đến nói chuyện với một nhóm người mà tôi chưa bao giờ nghe nói tới. Và hai nhà xuất bản đã nhận xuất bản cuốn sách của tôi, cùng ngày hôm đó.

Theo cách thực sự nào đó, việc cho phép mua xe mới trong cuộc sống của tôi đã gửi một tin nhắn đến vũ trụ mà tôi đã *tin tưởng*. Thay vì lo lắng và tự hỏi làm thế nào mà tôi có thể thanh toán được, tôi nhảy xuống khỏi đỉnh núi của sự sợ hãi, và - trước sự ngạc nhiên của tôi - tôi đã không bị ngã.

Tôi đã vươn lên.

Nhưng tôi đã có được sự rõ ràng trong tâm trí trước khi những điều này có thể xảy ra. Tôi đã mua một chiếc xe mới khi tôi vẫn còn có những niềm tin hạn chế về những gì tôi có thể trang trải, những niềm tin đã có thể phá hoại việc mua xe của tôi. Tôi đã thu hút việc không trả tiền cho chiếc xe để ủng hộ cho những niềm tin mà tôi đã có vào thời điểm đó. Việc đầu tiên đã xảy ra là giải tỏa được niềm tin.

Và bạn nên biết rằng, tôi đã tiếp tục mua bốn chiếc xe mới từ chính đại lý đó trong thập

kỷ tiếp theo, và hôm nay tôi đang lái những chiếc xe còn sang trọng hơn nhiều.

Việc giải tỏa niềm tin có thể thực sự trả được hết mọi thứ!

Tiền bạc vượt lên niềm tin

Bạn tự nói với bản thân mình những gì khi nhìn vào công việc kinh doanh của mình và thấy nó chưa được như ý?

Bạn đổ lỗi cho nền kinh tế ư? Cho nhân viên bán hàng của bạn? Cho việc tiếp thị của bạn? Cho khả năng hoàn thành bất cứ điều gì của bạn?

Dù câu trả lời của bạn là gì thì nó cũng là một niềm tin. Những niềm tin như thế thường là:

- “Tôi phải làm việc chăm chỉ vì số tiền mà tôi kiếm được.”
- “Tôi cần nhiều tiền hơn tôi có thể kiếm được.”
- “Tôi cảm thấy bất lực trong việc thay đổi tình hình tài chính của tôi.”
- “Tôi nghĩ rằng nhân viên bán hàng của tôi lười nhác.”
- “Tôi xử lý chuyện tiền bạc và tài chính không tốt.”

Những gì bạn muốn làm là thay thế những niềm tin tiêu cực bằng những niềm tin tích cực, chẳng hạn như:

- “Tiền bạc là sự thể hiện tự nhiên của vũ trụ.”
- “Làm giàu là tốt.”
- “Tôi không phải làm việc cực nhọc vì tiền bạc.”
- “Số tôi sẽ cực kỳ giàu có.”
- “Nhân viên của tôi kiếm được tiền cho tôi.”
- “Tôi xử lý tiền bạc và tài chính rất tốt.”

Bạn thấy đấy, hầu hết các niềm tin của bạn đã được trao cho bạn từ khi bạn còn là một đứa trẻ. Bạn chỉ cần hấp thụ chúng. Bây giờ, bạn đang trở nên giác ngộ. Bạn có một lựa chọn. Bạn có thể chọn để cho những niềm tin mà bạn không muốn ra đi, và bạn có thể chọn để thay thế những niềm tin này bằng những niềm tin khác tốt hơn cho bạn.

Những niềm tin khác đến từ chính nền văn hóa của chúng ta. Hôm nay, khi tôi đang

ngồi trong một rạp chiếu phim và giải thích cho một người bạn rằng ý thức của chúng ta đã lựa chọn những niềm tin mới như thế nào, thì trên loa vang lên bài hát "Không phải dễ dàng." Nó cứ lặp đi lặp lại câu "Không phải dễ dàng. Không phải dễ dàng. Không phải dễ dàng." Bài hát đó được tiếp nối bằng một bài hát kinh điển của ban nhạc Rolling Stones, "Bạn không thể luôn luôn có được những gì bạn muốn." Bạn tôi và tôi bắt đầu cười, nhận ra rằng cần có sự tẩy não về văn hóa tại nơi làm việc. Thật không may, dường như không có ai trong rạp nhận ra họ đang được lập trình với các niềm tin giới hạn.

Tôi nhớ rằng tôi đã từng có niềm tin, "Càng tiêu nhiều thì càng có ít." Nó có vẻ hợp lý phải không? Nếu bạn tiêu tiền của bạn, bạn sẽ có ít tiền hơn. Nhưng tôi quyết định thay đổi niềm tin đó. Thay vào đó, tôi chấp nhận niềm tin mới, "Càng tiêu nhiều tiền, tôi càng có nhiều tiền." Bây giờ, tôi biết tôi sẽ nhận được tiền bất cứ khi nào tôi viết một tờ séc. Tại sao vậy? Bởi vì tôi đã chọn để tin như thế.

Bạn cũng có thể làm được điều này. Khi bạn nhận thức được niềm tin của bạn về sự giàu có, hãy tự hỏi liệu bạn có muốn tiếp tục tin vào nó không, hoặc bạn có muốn có những niềm tin mới hay không. Sau đó, lựa chọn niềm tin mà bạn thích một cách có ý thức. Lúc đầu, bạn có thể phải làm điều này một vài lần, nhưng kết quả cuối cùng sẽ thu hút được những kết quả mà bạn thích.

Một số người nói rằng bạn đang lừa dối chính mình khi tuyên bố một dự định chưa đúng sự thật. Phản biện của tôi là bạn *đã từng lừa dối* bản thân mình. Nói rằng, "Tôi luôn luôn thiếu tiền" là nói dối! Đó là một niềm tin gây ra thực tế hiện nay của bạn. Nó có vẻ giống như sự thật nhưng chỉ là một tuyên bố làm loãng năng lượng mà bạn chọn để tin nó là thực tế. Khi bạn vẫn còn tin như thế, nó sẽ là thực tế. Bạn sẽ tiếp tục thu hút các tình huống để chứng minh điều đó với bạn. Nhưng niềm tin là cái gây ra sự thu hút, và niềm tin đó là một lời nói dối.

Hãy tự đưa ra một lời nói dối mà bạn thích. Thay vì nói, "Tôi tiếp tục gặp vấn đề với người thuê nhà của tôi hay chủ nhà của tôi" hãy đổi nó thành "Tôi hòa thuận với người thuê nhà của tôi hay chủ nhà của tôi." Lúc đầu, dự định mới sẽ khiến bạn thấy khó chịu, nhưng chỉ vì nó mới thôi. Khi bạn song hành với nó, và để cho nó trở thành một phần của bạn, bạn sẽ bắt đầu nhận thấy nó định hình lại thực tế của bạn. Nó sẽ sớm trở thành thực tế của bạn.

Đó chẳng phải là một cảm giác tuyệt vời hay sao - để biết rằng bây giờ bạn có thể tạo ra cuộc sống của bạn, theo cách bạn muốn nó như thế?

Bạn muốn thiết lập những niềm tin mới nào? Hãy viết chúng ra đây:

....

....

....

....

....

....

....

Giải tỏa từ xa

Giải tỏa niềm tin có thể là một quá trình dễ dàng. Thời gian dễ nhất tôi từng có là khi tôi muốn vượt qua căn bệnh dị ứng xoang mũi của tôi.

Những năm tôi sống ở Houston, tôi đã bị nhiễm trùng xoang và đau đầu do bị xoang đến mức khủng khiếp. Tôi không thể mô tả nổi tôi đã cảm thấy đau khổ như thế nào. Tôi đã uống thuốc thảo dược. Tôi đã điều trị bằng châm cứu. Tôi đeo máy lọc không khí. Tất cả mọi thứ, nhưng không có thứ nào mang lại hiệu quả lâu dài.

Sau đó, một hôm, tôi hỏi người bạn thân Kathy Bolden của tôi, một người chữa bệnh từ xa, rằng bà ấy có thử giúp tôi được không. Trong khi ăn tối, tôi nhìn vào mắt bà, đập nắm tay lên mặt bàn và nói: “Tôi không muốn được cứu trợ. Tôi muốn chữa bệnh. Tôi muốn chuyện này *sẽ chấm dứt*.”

Sự dữ dội của tôi làm bà bị chấn động. Nhưng bà cũng nhận ra tôi chân thành như thế nào, và tôi đã đau khổ như thế nào. Bà nói rằng bà sẽ cố gắng giúp tôi.

Và bà đã làm như vậy. Bà đi về nhà, trấn tĩnh lại và sử dụng các kỹ năng của mình để chữa trị cho tôi. Tôi đã không có mặt khi bà làm điều này. Tôi không hề biết rằng bà đã làm những gì. Nhưng trong vòng vài ngày, tôi nhận thấy rằng tôi có thể hít thở khá hơn. Tôi gọi cho bà và hỏi bà đã làm những gì.

“Trong người anh có một số năng lượng tiêu cực, và tôi đã xua nó đi”, bà nói.

Rõ ràng, bà ấy có thể sử dụng các kỹ năng chữa bệnh từ xa của mình để làm cho niềm tin và năng lượng của tôi trở nên rõ ràng. Hãy nói về việc làm những điều khiến tôi trở nên dễ chịu!

Giải tỏa quá khứ

Dưới đây là một ví dụ về việc giải tỏa niềm tin. Điều này vẫn còn làm tôi ngạc nhiên, bởi vì nó đã xảy ra với người vợ cũ của tôi, và tôi thấy sự thay đổi thật kịch tính.

Marian chưa bao giờ học lái xe. Tôi đã phải làm tài xế của cô ấy hơn 15 năm. Tôi không hề phàn nàn. Đó chính là cách thức để tồn tại.

Nhưng sau khi nhìn thấy những thay đổi với công việc của tôi cùng Jonathan và những người chữa bệnh khác, Marian đã tự hỏi cô ấy có thể nhận thức rõ ràng về việc lái xe hay không. Cô đăng ký để tới gặp Jonathan. Trong vòng một giờ, cô đã thấy rõ ràng.

Điều gì đã xảy ra? Marian nhớ mình là một cô gái nhỏ và đang ngồi ở ghế sau chiếc xe của mẹ mình, khi bà học lái xe. Mẹ cô cứ bồn chồn, đó là điều tự nhiên thôi. Marian đã nhớ rõ điều đó và bị khóa chặt vào nó. Khi Marian tiếp tục lớn lên, hình ảnh cô bé con ngồi ở ghế sau chiếc xe của của mẹ cô vẫn còn sống động trong cô. Khi trưởng thành, hình ảnh cô bé đó vẫn ngăn cản Marian học lái xe.

Dưới sự hướng dẫn của Jonathan, Marian đã có thể giải tỏa được trải nghiệm đó. Cô nhận ra đó là một ký ức cũ, và nó không còn có ích với mình nữa. Cô xua nó đi. Năng lượng của cô bây giờ đã rõ ràng.

Và Marian tiếp tục tự mình lái xe - những chiếc xe mới, nổ máy - và cô ấy rất thích lái xe. Tôi nhớ một đêm có cơn bão khủng khiếp ở Houston, lụt lội xảy ra khắp nơi. Tôi đã rất lo lắng cho vợ và không hiểu cô ấy sẽ xử lý như thế nào với thời tiết đó. Khi cô ấy về đến nhà vào cuối đêm đó, tôi chạy ra nhà để xe để đón cô.

Những gì nhìn thấy khiến tôi rất ngạc nhiên. Marian đang ngoác miệng cười đến tận mang tai. Khuôn mặt cô vẫn tươi tỉnh. Cô nhô đầu ra ngoài cửa sổ xe nói: “Em đã có một cuộc phiêu lưu!”

Thậm chí, chuyện bị kẹt xe cũng là một cái gì đó mà Marian cảm thấy biết ơn. Cô chỉ ngồi yên trong xe và nghe nhạc.

Một hôm, chúng tôi đi ăn trưa bằng hai xe. Sau đó, tôi bị tụt lại sau cô ấy vì gặp đèn đỏ. Tôi thấy cô ấy khẽ mấp máy môi, còn ngón tay thì gõ gõ trên vô lăng. Tôi tự hỏi không biết có phải cô ấy thiếu kiên nhẫn không. Sau đó, tôi chạy lên gần hơn và nhận ra cô đang hát, và ngón tay thì đang gõ nhịp theo điệu nhạc!

Hãy nói về sự chuyển đổi!

Sau đó, Marian bị một tai nạn xe hơi khá nặng. Cô bị một chiếc xe tải nhỏ đâm vào, đủ mạnh để làm gãy trục sau chiếc xe của cô. Mặc dù có cú va chạm mạnh đó, Marian vẫn ổn, còn chiếc xe của cô thì không ổn.

Bây giờ, đây mới là phần thú vị. Hai ngày sau, Marian đã sẵn sàng thuê xe và tiếp tục lái xe. Tôi không thể tin được điều đó. Tôi đã nói với cô ấy là tôi tự hào về cô, rằng nhiều người quá lo lắng không dám lái xe ngay sau một tai nạn như vậy.

Marian chỉ nhìn tôi, mỉm cười và nói, “Tại sao lại không nhỉ? Lái xe quá thú vị như thế mà sao lại không lái!”

Giải phóng quá khứ của bạn

Jonathan đã nói, "Tất cả đều là năng lượng." Những gì ông muốn nói có nghĩa rằng chúng ta là những hệ thống năng lượng. Nếu chúng ta rõ ràng, năng lượng di chuyển theo một hướng. Nếu chúng ta không rõ ràng, năng lượng sẽ di chuyển theo vài hướng nên thiếu sức mạnh.

Caroline Myss, một sinh viên y khoa và là tác giả của cuốn *Anatomy of the Spirit,* nói về việc "cắm rễ" vào quá khứ. Nếu chuyện xảy ra trong cuộc sống khiến bạn bị tổn thương, bị lạm dụng, hoặc để lại bất cứ điều gì chưa hoàn tất, có lẽ bạn vẫn còn mang nó vào công việc chưa hoàn tất của mình. Bạn vẫn còn cắm rễ vào sự kiện cũ đó. Điều đó có nghĩa là một phần năng lượng của bạn vẫn quay trở lại đó, hồi tưởng lại và có thể tái tạo các sự kiện cũ.

Tôi biết điều này rất khó hiểu. Nhưng hãy sử dụng một ví dụ khác từ Myss. Hãy suy nghĩ về năng lượng mà bạn nhận được mỗi ngày, như là tiền mặt. Bạn thức dậy vào buổi sáng với 500 đôla có sẵn cho ngày hôm đó. Nhưng bạn vẫn còn điên khùng vì vợ hay chồng của bạn nói câu gì đó ngụ ý với bạn đêm qua. Câu đó sẽ làm bạn phải chi phí. Bạn đang tiêu 50 đôla để giữ cho năng lượng đó ở trong bạn.

Và ví dụ, bạn vẫn còn bực mình vì một người bạn còn nợ tiền bạn từ năm năm trước đây. Bây giờ, bạn đang tiêu 100 đôla để giữ cho ký ức đó còn sống.

Và giả sử bạn đã bị lạm dụng khi còn là một đứa trẻ. Bạn đang tiêu 100 đôla khác để giữ cho ký ức đó vẫn còn ở trong mình. Bạn thức dậy với 500 đôla để chi tiêu, nhưng trước khi ra khỏi giường bạn đã dành một nửa số đó cho những kỷ niệm cũ.

Khi bạn cố gắng thu hút một cái gì đó vào ngày hôm nay, bạn sẽ không có toàn bộ năng lượng cần thiết để khiến điều đó xảy ra. Khi bạn có được nhận thức rõ ràng về các sự kiện cũ, những đau khổ, những kỷ niệm và niềm tin cũ, bạn sẽ có nhiều năng lượng hơn để thu hút được những gì bạn muốn vào lúc này. Và bạn hiện có càng nhiều năng lượng, bạn sẽ nhận được càng nhiều.

Bạn sẽ có kết quả như một siêu người mẫu từng nói, "Tôi không thức dậy với ít hơn 10.000 đôla mỗi ngày."

Kết quả của bạn

Một câu nói khác của Jonathan là, "Năng lượng bạn bỏ ra là kết quả bạn nhận được."

Vâng, ông ấy thật tuyệt vời khi nói như thế. Nhưng tôi nghĩ rằng ông ngụ ý là niềm tin của bạn đã tạo ra các kết quả mà bạn nhận được.

Nếu bạn gửi đi các tín hiệu một cách vô thức để thu hút những điều kiện tồi tệ, bạn sẽ trải qua những điều tệ hại.

Nếu bạn thấy mình tái tạo ra các sự kiện tương tự - giống như người bạn đã kết hôn bảy lần của tôi, bạn sẽ biết bạn đang mắc kẹt trong một mô hình năng lượng sẽ tiếp tục tạo ra những sự kiện đó cho đến khi nó chưa được giải tỏa.

Người bạn thân thiết của tôi là Karol Truman, tác giả của cuốn sách tuyệt vời *Feelings Buried Alive Never Die*...diễn giải như thế này:

"Chính sự kiềm chế liên tục của những tình cảm và cảm xúc chưa được giải tỏa là nguyên nhân của những gì mà chúng ta trải nghiệm trong cuộc sống."

Bây giờ, tôi có thể nghe bạn hỏi: "Làm thế nào tôi có thể thoát khỏi mô hình này?"

Một trong những nguyên tắc cơ bản trong công việc của Jonathan Jacob là, tất cả mọi thứ đều là năng lượng. Đó không phải là một ý tưởng mới. Stuart Wilde cũng đã viết về nó trong cuốn sách của ông. Joseph Murphy đã đề cập đến nó trong tác phẩm của ông. Bob Proctor đã nói về nó trong các cuộc hội thảo của ông. Các nhà khoa học cũng đã phát hiện ra nó. Không có gì tồn tại ngoài năng lượng được hình thành trong những thứ mà chúng ta đặt tên sau đó, giống như bàn, ghế, nhà cửa, xe hơi, con người.

Có điều là, bạn và tôi khác với bàn, ghế, nhà cửa, xe hơi bởi vì chúng ta có tinh thần. Đó là sự kỳ diệu trong cuộc sống của chúng ta!

Như Bob Proctor có lần đã nói với tôi, "Mặc dù tất cả mọi thứ đều là năng lượng, sự khác biệt giữa con người và các đồ vật là chúng ta có tinh thần. Điều đó có nghĩa là chúng ta có phương tiện để thay đổi và ảnh hưởng đến năng lượng khác. Chúng ta có thể thay đổi năng lượng của một cái bàn, ghế, nhà ở, xe hơi, hoặc thậm chí của những người khác."

Tiến một bước xa hơn, nó có nghĩa là tất cả chúng ta đều kết nối với nhau. Nếu chúng ta chẳng là cái gì ngoài năng lượng, và tất cả chúng ta đều là một, thì bạn ảnh hưởng đến tôi, và tôi ảnh hưởng đến bạn, ngay cả khi chúng ta ở cách xa nhau hàng dặm hoặc thậm chí ở các lục địa khác nhau.

Bạn đã hiểu chưa?

Ồ.

Vâng, lúc đầu tôi cũng không hiểu.

Vì vậy, hãy nghe một vài câu chuyện có thể giúp bạn hiểu được điều này.

Làm thế nào để thay đổi con người

Một ngày nọ, một khách hàng của tôi đã thuê tôi làm hướng dẫn tiếp thị của ông. Ông đã trả cho tôi rất nhiều tiền, vì vậy tôi thuê thêm một số người khác trợ giúp mình. Tất cả đều ổn. Nhiều tháng trôi qua. Sau đó, có một ngày, quả bom đã rơi.

Người khách hàng của tôi đột nhiên gửi cho tôi một lá thư nói rằng tôi đã nói dối ông ta. Đó là hai trang mà tôi phải đọc rất đau khổ. Nó khá lộn xộn, và nó làm cho tôi chóng mặt, bối rối, và bị sốc. Tôi đã tổ chức một cuộc họp với các nhân viên của mình, và thậm chí còn gọi điện cho vị khách hàng kia. Tôi không thể hiểu được tại sao lại xảy ra điều này. Tôi đã gửi cho vị khách hàng một lá thư dài hai trang để giải thích tình trạng của tôi. Ngày hôm sau, tôi nhận được từ ông ta một lá thư cũng dài hai trang, gần như là gây sốc. Cuối cùng, tôi đã đến gặp Jonathan.

"Từ khóa ở đây là sự tin tưởng," Jonathan chỉ ra. "Anh cứ nói là ông ta không tin tưởng anh. Hãy xem áp dụng cho anh như thế nào đây. Anh không tin tưởng vào cuộc sống của mình chỗ nào nhỉ? "

Đây là câu hỏi điển hình của Jonathan. Ông sẽ giúp bạn nhìn vào cuộc sống của bạn để xem những gì bạn đang phàn nàn có liên quan đến cái gì. Theo cách này, bạn sử dụng những kinh nghiệm của bạn như những tấm gương. Bạn sử dụng vẻ bên ngoài để xem xét những gì bạn đang làm bên trong. (Hãy cùng tôi ghi nhớ điều này.)

Tôi suy nghĩ và nói, "Vâng, trước đây tôi chưa bao giờ thực hiện kiểu tiếp thị như thế này. Ông ta thuê tôi lãnh đạo toàn bộ chiến dịch tiếp thị của mình và hy vọng tôi sẽ đưa nhân viên của ông ta đến chiến thắng. Tôi đoán là tôi không tin rằng tôi có thể làm được điều đó."

"Và đó là mức năng lượng mà khách hàng của anh đang chọn. Đó là tín hiệu anh đang gửi ra ngoài."

"Chúng ta phải làm gì bây giờ?"

"Anh có sẵn sàng giải tỏa những sợ hãi và cảm thấy tin tưởng không?"

"Có."

Và đó là tất cả những gì tôi cần làm. Tôi cảm thấy có sự thay đổi bên trong tôi, và tôi cảm thấy rằng tôi biết mình có thể tin tưởng bản thân mình làm được việc đó. Tôi quên chuyện đó đi và thở phào nhẹ nhõm. Tôi cảm thấy nó xảy ra quá dễ dàng vì tôi đã rõ ràng hầu hết các vấn đề này. Tôi không có nhiều việc phải làm trong việc giải tỏa niềm tin cũ. Bây giờ, mọi chuyện có vẻ khá hơn.

Tôi về nhà và gọi cho vị khách hàng của tôi. Ông ta trả lời và có vẻ rất hòa nhã. Tôi bảo ông ấy rằng tôi sẽ làm một công việc tuyệt vời cho ông ấy.

"Tôi biết anh đang làm như thế," ông ta nói, khiến tôi rất vui. "Tôi vừa quyết định tin tưởng vào người tôi thuê để làm công việc của người đó."

"Ông chỉ vừa mới quyết định sao? Khi nào vậy?"

Vâng, ông ấy đã quyết định tin tưởng tôi vào lúc Jonathan và tôi xem xét lại vấn đề

niềm tin trong tôi. Một khi nó đã rõ ràng trong tôi, khách hàng của tôi đã cảm thấy nó. Khi tôi đã gửi đi một tín hiệu khác, khách hàng của tôi đã nhận được nó.

Trùng hợp ngẫu nhiên chăng? Thế thì, hãy để tôi kể cho bạn nghe một câu chuyện khác nhé. . .

Tiền đến từ đâu

Một khách hàng của tôi nổi tiếng vì có tài sản lớn. Anh ta mới 25 tuổi, là người môi giới chứng khoán, đã viết một cuốn sách về sự giàu có. Tôi biết nó sẽ thành công trước khi anh ta viết cuốn sách đó. Tôi đã hành động với tư cách người đại diện cho tác giả và tư vấn tiếp thị của anh ta, và bắt đầu tìm một nhà xuất bản cho cuốn sách của anh ta. Khi đã tìm được, anh ta bỏ rơi tôi để đến với một người đại diện khác ở Dallas, do đó loại tôi ra khỏi khoản lợi nhuận 45.000 đôla mà lẽ ra tôi đã có thể kiếm được từ khoản tạm ứng trước 300.000 đôla của anh ta. Nhưng anh ta là một chàng trai có danh dự và nói rằng sẽ trả cho tôi một số tiền khi anh ta nhận được khoản tạm ứng lớn kia.

Nhiều ngày trôi qua.

Nhiều tuần trôi qua.

Nhiều tháng trôi qua.

Chẳng có gì cả.

Tôi đã viết thư cho anh ta vài lần. Tôi gửi anh ta bản sao các bài viết để chia sẻ những thành công của tôi, gọi cho anh ta một vài lần và đã để lại tin nhắn.

Vẫn không có gì.

Tôi hỏi Jonathan về chuyện này. Ông đề nghị tôi viết một lá thư cho người khách hàng và nói rõ những cảm xúc của tôi, nói rõ những gì tôi muốn, và tha thứ cho anh ta. Tôi về nhà và đã làm điều đó. Tôi cảm thấy thư thái.

Nhưng vẫn không có tin gì.

Tôi lại đến chỗ Jonathan và nói rằng tôi đã làm như ông nói nhưng vẫn không thấy anh ta trả lời.

“Điều đó nghĩa là gì nhỉ?” ông hỏi.

“Có nghĩa là anh ta vẫn chưa liên lạc với tôi.”

“Và?”

“Và nó có nghĩa là có thể anh ta đã cho tôi ra rìa.”

“Thế đấy,” Jonathan công bố.

“Thế là thế nào nhỉ?” tôi hỏi.

“Đó là, chính nỗi lo sợ bị ra rìa đã ngăn cản năng lượng của anh. Đó là niềm tin theo cách của anh.”

“Tôi phải giải tỏa nó thế nào?”

“Hãy cảm nhận cảm giác đang bị ra rìa xem sao.”

Tôi nhắm mắt lại và làm như vậy.

“Hãy đưa anh trở lại những lần mà anh có thể đang ở trong những trải nghiệm mà anh quyết định niềm tin về tiền bạc và con người.”

Tôi nhớ là mình như được đưa đến cái công ty ở Dallas để nhận số tiền mà suýt nữa tôi kiếm được. Tôi cảm thấy đã bị lừa. Tôi đã có sự đố kỵ với công ty kia gần tám năm trời. Tôi thở sâu và cảm thấy có sự thay đổi bên trong. Tôi mở mắt và mỉm cười.

“Số tiền anh ta còn nợ anh không phải đến từ anh ta,” Jonathan giải thích. “Vũ trụ rất giàu có và có thể cho anh tiền của theo nhiều cách khác nhau. Hãy giải tỏa nhu cầu đối với việc anh ta trả tiền cho anh và anh sẽ cho phép tiền đến với mình.”

Công nhận rằng khái niệm đó là một chuyện to tát. Nó có nghĩa là để cho lòng đố kỵ đối với mọi người được giải tỏa hoàn toàn. Nó có nghĩa là tin tưởng rằng bạn sẽ có được những gì bạn muốn, miễn là bạn không phải băn khoăn về việc nó đến với bạn như thế nào.

Tôi cảm thấy như có sự giải tỏa ở đó. Tôi cảm thấy trong sáng và rõ ràng hơn. Và khi về đến nhà, đã có một tin nhắn từ người khách hàng của tôi!

Sau sáu tháng không có tin gì, đột nhiên có một cuộc gọi! Anh ta rất lịch sự, thân thiện, và nói rằng đã gửi cho tôi một tấm séc có ghi bốn con số. Anh ta lại gọi điện đến khi tôi nhận được tấm séc vào ngày hôm sau. Tôi cảm thấy rằng, chỉ có một kẻ ngốc mới gọi trải nghiệm đó là sự trùng hợp ngẫu nhiên. Kết nối này là quá rõ ràng, và nhiều việc xảy ra với tôi quá thường xuyên đến nỗi không thể coi đó là sự may mắn.

Như Jonathan nói, tất cả đều là năng lượng, và tất cả chúng ta đều kết nối với nhau. Làm cho đường đi của năng lượng phong quang, bạn có thể có được, làm được, hoặc trở thành bất cứ cái gì bạn muốn.

Cái gì vận hành cuộc sống của bạn?

Nếu bạn cảm thấy rằng bạn đã khai quang các mạch năng lượng của mình và giải tỏa được quá khứ, nhưng bạn vẫn không thu hút được tiền bạc hoặc những điều huyền diệu hoặc bất cứ điều gì khác, thì bạn chưa thực sự khai quang được các mạch năng lượng của

bạn hoặc giải tỏa được quá khứ của bạn.

Điều này xảy ra với tôi một vài năm trước đây. Sau khi thực hiện một vài phiên làm việc với Jonathan qua điện thoại, tôi nhận ra rằng thu nhập của tôi vẫn chưa gia tăng. Tôi đã thanh toán được các hóa đơn, và tiền bạc chỉ đến lúc tôi trả tiền, nhưng nó chưa đủ khiến tôi dễ chịu. Tôi bắt đầu lo lắng. Không phải là một dấu hiệu tốt. Sự lo lắng của tôi là bằng chứng rằng tôi đã có một số công việc chưa hoàn chỉnh trong việc làm cho nhận thức của mình được sáng tỏ. Tôi muốn liên hệ với Jonathan, nhưng ông không có thời gian.

Sau đó, một hôm Bill Ferguson đã thu xếp cho tôi có một phiên làm việc với ông. Bill là một cựu luật sư về ly hôn, người đã tạo ra một phương pháp giúp mọi người giải tỏa các vấn đề cốt lõi hủy hoại cuộc sống của họ. Ông đã có mặt trên chương trình *Oprah*, và viết một số cuốn sách, bao gồm *Heal the Hurt that Sabotages Your Life*. Tôi đang giúp Bill quảng cáo, và ông muốn tôi trải nghiệm những gì ông có. Khi ông ấy nói rằng tôi có thể có một phiên làm việc với ông, tôi đã nhận lời. Nhất là vì nó miễn phí. Bây giờ tôi đã có nó, tôi đã sẵn sàng trả bất cứ điều gì để có nó.

"Mọi người rất muốn tìm hiểu cách làm thế nào để có được sự bình an," Bill nói với tôi khi tôi đến căn hộ ở Houston của ông. "Nhưng họ cứ nhìn bên ngoài mình và đổ lỗi cho con người hoặc hoàn cảnh khiến họ cảm nhận. Không phải là cuộc sống vận động thế nào."

Ông đề nghị tôi nghĩ về một sự kiện gần đây đã xô đẩy cuộc sống của tôi. Đó là một bức ảnh chụp nhanh. Tôi vừa tống khứ một khách hàng của tôi, người này không đồng ý với các ý tưởng của tôi về phương pháp để thúc đẩy việc kinh doanh của anh ta. Tôi đã bị xúc phạm và giận dữ.

"Lưu ý rằng bạn cảm thấy thế nào khi không có việc gì để làm với người khác. Tất cả những gì người này làm là kích hoạt sự tổn thương của bạn bằng cách bấm đúng một cái nút. Khi bạn không kết nối với sự thương tổn, cái nút nóng đối với sự đau đớn về tình cảm của bạn sẽ không tồn tại.

"Mỗi người chúng ta đều có một tổn thương từ quá khứ tác động đến cuộc sống của chúng ta," Bill nói thêm. "Đối với người này, tổn thương là sự thất bại. Đối với người khác, đó là tổn thương vì cảm thấy mình vô giá trị, không đủ tốt, không đáng yêu, hoặc một hình thức khác là cảm thấy bất ổn, không biết mình thuộc loại nào."

Ông nói thêm rằng việc né tránh những cảm xúc này tạo ra nỗi đau về tình cảm.

"Khi một người giải tỏa được các vấn đề cốt lõi, nó sẽ tiếp tục hoạt động," Bill nói với tôi. "Có thể bạn đã 90 tuổi mà vẫn còn tái tạo ra những trải nghiệm đau khổ bởi một niềm tin cốt lõi mà bạn đã chấp nhận khi bạn mới sáu tuổi."

Mặc dù nhiều nhà trị liệu bằng tâm lý tin rằng con người thường có những vấn đề chưa được giải quyết trong quá khứ, một số người tuyên bố rằng họ có thể chữa khỏi bệnh rất nhanh chóng. Bill đã phát triển một công nghệ mới giúp con người giải tỏa cảm xúc đau

đớn của họ trong vòng chưa đầy hai giờ. Bạn có thể nói rằng ông đã tạo ra một phương pháp để có thể "chữa bệnh bằng cách bấm nút."

"Hãy chọn một sự kiện đang làm anh buồn bực," Bill nói với tôi. Tôi làm theo. Một lần nữa, tôi cảm thấy nhẹ nhõm. Khi tôi không nghĩ về nó như trước, tôi bỗng bắt đầu nhìn ra một mô hình. Hầu như mỗi lần tức giận với ai đó, tôi đều cảm thấy mình bị xúc phạm.

"Anh cảm thấy bị xúc phạm như thế nào?" Bill thăm dò.

Sau một lúc, tôi nhận ra điều đó có nghĩa là tôi không cảm thấy đủ tốt. Tôi không đủ tốt, theo logic của tôi, bởi vì những người này không thích những gì tôi đang làm và thế là tôi cảm thấy bị xúc phạm.

Bây giờ, Bill bắt đầu chà mũi của tôi.

"Cảm thấy không đủ tốt như thế nào?" ông hỏi.

Tôi trở nên chán nản. Tôi nhìn vào khuôn mặt như trẻ con của Bill, tự hỏi không biết ông ấy có thực sự muốn tôi cảm nhận cái xấu này không. Ông ấy muốn thế.

"Khi anh vẫn hoàn toàn cảm thấy bị tổn thương, nó vẫn như được chôn sống bên trong anh, nó sẽ tiếp tục hoạt động và phá hoại cuộc sống của anh."

Chà chà! Bây giờ tôi đã cảm thấy như không đáng sống.

"Nếu anh thực sự cảm thấy những vấn đề đó là nghiêm trọng, anh sẽ có cảm giác như cuộc sống này không đáng sống."

"Tôi cảm thấy thế đấy, Bill ạ. Tôi thấy thế," tôi nói chậm rãi.

"Tốt!" Bill tuyên bố. "Vậy anh cảm thấy mình không đủ tốt như thế nào?"

"Giống như cảm giác tồi tệ nhất mà tôi đã từng cảm thấy."

"Anh có thể thừa nhận rằng anh thực sự không đủ tốt hay không?"

Tôi đấu tranh với nó. Khi tôi có thể nhìn vào cuộc sống của mình và tìm thấy bằng chứng rõ ràng rằng tôi đã đủ tốt, tôi phải thừa nhận rằng tôi đã không đủ tốt trong mọi lĩnh vực. Và tôi phải tiếp tục thừa nhận niềm tin rằng, việc tôi không đủ tốt đã khiến tôi bực bội với khách hàng và bạn bè một cách vô thức. Tôi đã mất đi nhiều cơ hội. Thậm chí mất cả tiền bạc.

"Đúng, tôi có thể thừa nhận như vậy."

Có một cái gì đó chuyển đổi đúng lúc đó. Bằng cách nào đó, tôi cảm thấy nhẹ nhõm hơn. Thoải mái hơn. Không bị ràng buộc. Ở nơi trước đây tôi cảm thấy căng thẳng và giận dữ, bây giờ tôi cảm thấy thư thái và bình tĩnh. Thậm chí vui vẻ. Nó như một sợi dây điện khổng

lò đã bị ngắt kết nối và tôi đột nhiên nhìn cuộc sống khác đi.

Bill và tôi đã làm thêm một số việc khác trước khi tôi ra về. Nhưng sau phiên làm việc đó, tôi nhận thấy có sự khác biệt lớn. Dường như không có gì khiến tôi bực mình như trước đây. Ngày hôm sau, đã có một khách hàng tranh luận về một quảng cáo tôi đã viết cho anh ta, và lần này tôi không mất kiểm soát nữa. Tôi bình tĩnh nêu lên trường hợp của tôi. Và tôi nhận thấy rằng tôi nhìn từng thời điểm với tình yêu và sự lạc quan. Và tôi thấy rằng tôi đã không ngại làm những điều mà tôi đã từng làm, giống như chơi guitar trước mặt bạn bè hoặc làm ảo thuật trong bữa ăn tối. Trước đây, tôi cảm thấy mình không đủ tốt. Và tôi cũng nhận thấy rằng tiền bạc bắt đầu đến với tôi. Một buổi sáng, vài ngày sau khi có phiên làm việc với Bill, một người phụ nữ đã gửi fax cho tôi nói rằng cô ấy đã gửi cho tôi một tờ séc vài nghìn đôla để tôi bắt đầu thúc đẩy công việc kinh doanh của cô ấy.

Điều gì đã xảy ra?

Bây giờ, niềm tin cốt lõi đã được ngắt kết nối, tôi đã mở ra những trung tâm năng lượng trong tôi để cho phép sự sung túc của vũ trụ chảy theo cách của tôi.

Và dòng chảy đó đã bắt đầu.

Khoa học về làm giàu

Trong cuốn sách của Wayne Dyer, *Manifest Your Destiny*, ông nói nếu bạn đang không thể hiện được những gì bạn muốn, có lẽ là do bạn thiếu tình yêu ở một nơi nào trong thế giới nội tâm của bạn.

Đó là một cách khác để khám phá ra bạn có thể chưa được rõ ràng trong thâm tâm ở chỗ nào. Hãy nghĩ về cách bạn cảm nhận về những người đã tham gia vào những gì bạn muốn tạo ra. Nếu có một cái gì đó tiêu cực hoặc cảm giác khó chịu về ai đó thì bạn chưa có được nhận thức rõ ràng về người đó.

Tha thứ để làm cho nhận thức về mình rõ ràng là cách tốt nhất mà tôi biết. Và cách tốt nhất để có thể tha thứ là cảm thấy biết ơn. Sau này, tôi sẽ nói thêm một chút về lòng biết ơn, nhưng bây giờ bạn cần biết rằng, nếu bạn tập trung vào những gì bạn thích ở một người, bạn sẽ cảm thấy biết ơn, và sau đó bạn sẽ bắt đầu tha thứ, và sau đó bạn sẽ thấy được sự rõ ràng.

Và khi đã rõ ràng, bạn có thể có được, làm được, hoặc trở thành bất cứ cái gì bạn muốn.

Đây là cách dễ dàng hơn để có được sự rõ ràng, và nó là một cái gì đó mà bạn có thể tự mình làm được. Tôi đã học nó từ ông bạn Bob Proctor của tôi, tại một trong những hội thảo Khoa học về sự giàu có nổi tiếng của ông.

Hãy lấy ra hai tờ giấy.

Trên tờ giấy thứ nhất, bạn hãy mô tả điều kiện tiêu cực ở trong bạn. Vẽ nên bức tranh của thực trạng hiện nay, và thực sự cảm nhận những cảm xúc đi kèm với nó. Có lẽ bạn sẽ cảm thấy đều này không tuyệt vời lắm. Nhưng bạn muốn có cảm giác đó, vì bạn càng cảm nhận nó thì bạn càng giải tỏa nó được nhiều hơn. Nói cách khác, bất cứ cảm xúc nào bạn kìm nén sớm hay muộn sẽ cần phải được thể hiện. Khi là cảm xúc kìm nén, nó sẽ cản trở những rung động bên trong của bạn. Hãy giải tỏa nó, và bạn sẽ giải phóng năng lượng của mình ra ngoài và thu hút được những gì bạn muốn. Hãy để các cảm xúc của bạn thể hiện ra ngoài khi bạn mô tả tình trạng hay điều kiện mà bạn không mong muốn. Bạn có thể viết nó ra đây nếu bạn thích:

....

....

....

....

....

Bây giờ, hãy đặt tờ giấy thứ nhất sang một bên.

Lấy ra tờ giấy thứ hai, và bắt đầu viết ra những gì bạn muốn. Việc có được cảm giác vui tươi đi liền với đang có hoặc đang làm hoặc đang trở thành điều bạn mong muốn. Hãy thực sự đắm mình trong năng lượng tốt đẹp này. Hãy mô tả tình hình theo cách bạn muốn có, và vẽ bức tranh tuyệt vời này sao cho bạn có thể cảm nhận được nó khi bạn đang viết. Bạn vừa trải nghiệm những cảm xúc tiêu cực để có thể giải tỏa được nó, bây giờ bạn muốn trải nghiệm những cảm xúc tích cực để có thể tạo ra một hình ảnh mới, để cố định nó lại trong tiềm thức của bạn. Càng yêu quý hình ảnh mới và những cảm xúc mới này, bạn càng thể hiện được chúng nhanh chóng hơn. Bạn có thể viết nó ra đây nếu bạn thích:

....

....

....

....

....

....

....

....

Bây giờ, cầm lại tờ giấy thứ nhất, nhìn lại nó một lúc, rồi đốt nó đi. Lấy tờ giấy thứ hai, gấp nó vào và mang nó theo bạn trong một tuần. Vậy là bạn đã hoàn tất công việc. Có lẽ bạn vừa xóa đi những cản trở tiêu cực. Và nếu khi nào nó nổi lên, bạn chỉ cần thực hiện một lần nữa.

Bạn thấy không? Thật dễ dàng!

Những hình mẫu

Đã bao giờ bạn nhận thấy một chủ đề tái xuất hiện trong cuộc sống của một người nào đó chưa? Thậm chí trong cuộc sống của bạn?

Vấn đề tương tự cứ lặp đi lặp lại, có thể mang những đặc điểm khác nhau, nhưng về bản chất nó luôn luôn là *cùng một* vấn đề.

Tại sao nó luôn luôn là *cùng một* vấn đề?

Ví dụ, hầu như suốt cuộc đời tôi đều có vấn đề về tiền bạc. Đã có thời tôi là người vô gia cư, sống trong cảnh nghèo đói thực sự nhiều năm, đã tuyên bố phá sản một lần, đã bị ra tòa và bị phạt vì những tấm séc tồi tệ mà tôi đã viết, đã luôn ở trong cảnh nợ nần và tuyệt vọng vì tiền bạc. Tôi đã có cùng một vấn đề trong suốt thời gian dài.

Những niềm tin như thế này đã kích thích nó - mặc dù vào thời điểm đó tôi không nhận thức được chúng - *Tôi không xứng đáng với tiền bạc, tiền bạc là không tốt, tiền không phải là tinh thần, những người giàu có thường là những người tham lam, tôi sẽ không bao giờ thành công, tôi không đủ tốt, việc kinh doanh buôn bán là xấu*, v.v... và v.v...

Vì vậy, hình mẫu cuộc sống của tôi là vấn đề tiền bạc luôn luôn nổi lên, xe bị hỏng, tai nạn, bệnh tật, và những trường hợp khẩn cấp không thể lường trước.

Tôi cũng có cùng một vấn đề về cân nặng. Phần lớn cuộc sống của tôi, từ thời thơ ấu, đều phải chiến đấu với căn bệnh béo phì. Các niềm tin vận hành đằng sau vấn đề lặp đi lặp lại - một lần nữa, hầu như tất cả đều là vô thức trong tôi - *chế độ ăn kiêng không hiệu quả, tôi ghét tập thể dục, thực phẩm lành mạnh là chuyện tào lao, DNA của tôi có vấn đề, số phận bắt tôi phải béo phì, những người béo thì an toàn, người béo là người hạnh phúc hơn, chẳng có ai thích tôi*, v.v...

Tôi đã có những dự định tốt nhất là mong được khỏe mạnh và giàu có, nhưng những phản dự định vô thức chặn đứng chúng lại, không cho chúng thể hiện. Và hình mẫu đó tiếp tục cho đến khi những niềm tin trong tôi được sáng tỏ và được giải phóng.

Điều này đúng cho tất cả chúng ta.

Cả bạn nữa.

Nếu bạn nhìn vào cuộc sống của mình bằng con mắt khách quan (vẫn biết rằng không phải là hoàn toàn có thể, nhưng hãy đồng ý với tôi về điểm này), bạn sẽ thấy các hình mẫu. Có lẽ nó luôn luôn là vấn đề mối quan hệ hoặc vấn đề sức khỏe... hoặc vấn đề tiền bạc hoặc vấn đề việc làm... hoặc... - bạn hãy đặt tên cho nó.

Ví dụ, mãi đến cuối tuần vừa rồi tôi mới phát hiện ra một hình mẫu trong mình mà trước đó tôi không hề biết. Tôi biết ba người (hoặc nghĩ rằng mình biết), một người là bạn thân của gia đình tôi hơn mười năm nay, ghé chơi và ném phịch xuống ghế một cuốn sách, cuốn *The Secret*, có tên tôi trong đó, và không ai trong số họ chia sẻ cuốn sách với tôi, hoặc thậm chí nói cho tôi biết khi cuốn sách ra đời. Tôi đã điêu đứng vì cuốn sách đó sáu tháng sau khi sự kiện đó xảy ra.

Tôi càng buồn bã hơn vì không có ai trong số bạn bè chia sẻ về dự án của họ với tôi, khi họ muốn viết nó. Tôi đã bị ốm mất mấy ngày. Tôi bị ốm đúng theo nghĩa đen. Tôi đã bị sốt, suy nhược, đau khớp và ho.

Tại sao vậy?

Mỗi lần có một chuyện gì đó xảy ra, đều có ý nghĩa đằng sau nó. Khi bạn dừng lại và phản ánh, bạn có thể giải mã các niềm tin đang vận hành đã mang chuyện đó đến. Trong trường hợp của tôi, tôi đã bắt gặp một lỗi, và lỗi này có tên là *sự phản bội*.

Khi nhìn lại, tôi thấy rằng sự phản bội là một hình mẫu trong cuộc sống của tôi, cũng như những vấn đề về tiền bạc và bệnh béo phì. Bởi vì chúng ta không nhìn thấy khi niềm tin vận hành, hình mẫu đó một lần nữa đã trở thành hiện thực. Khi bạn đọc đến cuối cuốn sách này, bạn sẽ biết sự phản bội đó như một cơn ác mộng mà tôi đã trải nghiệm với Jonathan. Tôi không phải người xa lạ với nó.

Rõ ràng là, tôi đã thu hút được trải nghiệm. Nhưng trải nghiệm này không nói về sự phản bội mà nói về các hình mẫu. Các hình mẫu *của bạn*. Và của tôi nữa.

Nhưng đây là tin tốt lành: Khi được học những bài học từ hình mẫu, bạn không còn cần đến hình mẫu nữa. Bạn thực sự có thể chặn các hình mẫu lại!

Tôi đã thực hiện điều đó với tiền bạc. Tôi đã biết được rằng, càng kiếm được nhiều tiền thì tôi càng có thể giúp bản thân mình và người khác nhiều hơn. Cho dù đó là một chiếc xe thể thao tuyệt vời hiệu Panoz hoặc một máy trị liệu giá 15.000 đôla cho một đứa trẻ tôi không hề quen biết, bây giờ tôi có thể lựa chọn và viết séc. Tôi có một nơi tuyệt đẹp để ở.

Tôi đã thực hiện điều đó với căn bệnh béo phì. Tôi đã giảm được khoảng bốn kg và tham dự bảy cuộc thi thể dục. Hình mẫu béo phì đã lùi vào quá khứ.

Bây giờ, tôi đã biết rõ về hình mẫu phản bội trước kia, tôi cũng đã có thể quên nó đi. Đôi khi tất cả những gì bạn cần là nhận thức rằng bạn đã thu hút được những gì là do niềm tin của bạn. Đôi khi, bạn phải ngồi lại, có ý thức tìm kiếm và tìm được niềm tin của bạn, và sau đó chọn quên nó đi bằng cách thay thế những niềm tin mới vào vị trí của chúng. Và đôi khi

bạn phải thuê một giảng viên về những điều huyền diệu để giúp bạn thoát khỏi bê bối về mặt tinh thần.

Vấn đề là, một lần nữa, bạn và tôi đang hợp tác để tạo ra thực tế của chúng ta, bằng niềm tin của chúng ta. Nếu bạn có một hình mẫu lặp đi lặp lại trong cuộc sống, đó không phải là lỗi của bạn, và đó không phải là lỗi của bất cứ ai. Đơn giản, nó chỉ là một phần mềm tinh thần. Nó là một chương trình. Bạn có thể viết lại nó. Đó là cách bạn bắt đầu những hình mẫu mới, lành mạnh và hạnh phúc hơn.

Và bạn có thể bắt đầu ngay từ bây giờ.

Viết ra các hình mẫu lặp đi lặp lại của bạn:

....

....

....

....

....

....

Sau đó, viết ra hình mẫu đó có ý nghĩa gì:

....

....

....

....

....

....

Bây giờ, viết ra hình mẫu mà bạn muốn có:

....

....

....

....

....

....

Công việc

Byron Katie, tác giả cuốn *Loving What Is*, có một phương pháp làm rõ ràng rất đáng quan tâm, gọi là "Công việc." Đây là một quá trình đặt câu hỏi khá đơn giản. Bạn có một tuyên bố làm bạn bực mình, và bạn "làm việc" với nó.

Ví dụ, "Ông chủ của tôi đã làm tôi tức điên lên" (cũng có thể là "vợ/chồng tôi làm tôi tức điên lên," hoặc "hàng xóm của tôi làm tôi tức điên lên," hoặc "Tay blogger đó làm tôi tức điên lên,") có thể là tuyên bố mà bạn chú tâm vào. Nó cũng có thể là, "Không thu hút được những gì tôi muốn nên tôi rất thất vọng!"

Bây giờ, bạn hãy hỏi những câu này:

"Có thật vậy không?"

"Bạn có thể biết rõ đó hoàn toàn là sự thật chứ?"

"Bạn phản ứng thế nào khi bạn tin vào ý nghĩ đó?"

"Bạn sẽ là người như thế nào nếu không có suy nghĩ đó?"

Có một kỹ thuật khá hay được thực hiện sau khi bạn trả lời những câu hỏi trên.

Bạn xem xét tuyên bố gây rắc rối ban đầu - "Ông chủ của tôi làm tôi tức điên lên" - và biến nó thành một tuyên bố mang tính cá nhân hơn, ví dụ như "*Tôi* làm tôi tức điên lên."

Hãy ghi lại cảm giác của bạn.

Thủ tục này là một cách mạnh mẽ để khám phá ra những gì làm phiền bạn. Về thực chất, chúng chính là những suy nghĩ. Có rất nhiều sách và băng ghi âm của Byron, và nói về Byron. Một nơi tốt để bắt đầu là trang web www.thework.com. Khi ở Canada, tôi đã chọn một cuốn sách của bà, cuốn *Question Your Thinking, Change Your World*. Đó là bộ sưu tập các trích dẫn từ Byron. Đây là một trong những trích dẫn đó:

....

"Không có sự đau khổ trên thế giới này; chỉ có một câu chuyện có thể khiến bạn tin tưởng rằng có nó. Không có đau khổ trên thế giới này, đó là sự thật."

....

Hãy nghiềm ngẫm câu này. Và sau đó sử dụng quá trình nói trên với điều đã làm phiền

bạn để giúp bạn nhận thức rõ ràng về nó. Sau đây là một bảng để giúp bạn:

“Có thật vậy không?

....

“Bạn có thể biết rõ đó hoàn toàn là sự thật chứ?”

....

“Bạn phản ứng thế nào khi tin vào ý nghĩ đó?”

....

....

....

....

“Bạn sẽ là người như thế nào nếu không có suy nghĩ đó?”

....

Và sau đó “biến đổi nó” và suy nghĩ về bạn.

....

....

....

Bạn cảm thấy thế nào?

....

....

....

Hạt cải

Nhiều năm trước, tôi đã nói chuyện về tâm linh tại một hội nghị kinh doanh. Trong một luận điểm, tôi đã nói với khán giả là tôi mang theo một đồng tiền lưu niệm có một hạt cải trong đó. Đồng tiền có một câu khắc trên mặt nó, “Nếu bạn có niềm tin nhỏ như một hạt cải, sẽ không có điều gì là không thể đối với bạn.”

Sau đó tôi hỏi đám đông, “Các bạn đã bao giờ nghĩ về một hạt cải chưa?”

Tôi tạm dừng lại và sau đó nói thêm, “Một hạt cải không có nghi ngờ. Nó không phỏng đoán mục tiêu của nó. Nó không lo lắng, tự hỏi, hay băn khoăn. Nó rõ ràng.”

Đây là bản chất của Bước thứ ba trong Tác nhân thu hút. Bạn muốn được rõ ràng trong thâm tâm - không có nghi ngờ gì - do đó bạn có thể thu hút được những thứ bạn nói rằng bạn muốn.

Như Ernest Holmes đã viết trong *Creative Mind and Success*, “Bạn chỉ có thể thu hút được thứ mà lúc đầu bạn thấy nó phù hợp về mặt tinh thần và cảm nhận được mình ở trong thực tế mà không có sự nghi ngờ nào.”

Nhưng làm thế nào để nhận thức rõ ràng về những nghi ngờ ẩn sâu và thậm chí vô thức đó?

“Phẫu thuật” nghiệp chướng

Tiến sĩ Marcus Gitterle là một bác sĩ làm việc ở phòng cấp cứu và là chuyên gia chống lão hóa. Chúng tôi gặp nhau sau khi ông đọc một cuốn sách của tôi, yêu thích nó, và gửi email cho tôi, nói rằng ông cũng đang sống tại thành phố nhỏ mà tôi đang sống. Chúng tôi đã ăn trưa với nhau và sớm trở thành bạn bè.

Một ngày nọ, ông nói với tôi về cách làm “phẫu thuật nghiệp chướng.” Đây là một điều mới mẻ đối với tôi, giúp tôi biết được một công cụ mới gần như phép thuật. Nó có thể giúp bạn giải tỏa bất kỳ vấn đề gây rắc rối nào hoặc hàn gắn bất kỳ rạn nứt nào, hoặc đạt được bất kỳ dự định nào, và làm điều đó mà không cần làm bất cứ điều gì khác. Trong thực tế, những người khác sẽ làm việc đó cho bạn.

Marc đã giải thích như thế này: “Khi bạn có vấn đề và phải phẫu thuật, tức là vấn đề đó sẽ được giải quyết trong khi bạn đang ngủ. Sau khi bạn tỉnh dậy, vấn đề đó đã không còn nữa. Có thể bạn sẽ được khuyên nên nghỉ ngơi nhiều hơn, uống nước nhiều hơn, nhưng về bản chất, bây giờ bạn đã được giải thoát khỏi vấn đề. Tất cả những gì bạn làm là đồng ý để cho người khác loại bỏ nó giúp bạn.”

Những gì Marc đang nói giống như *yagya*, hoặc *yagna*, l*ễ tế thần trong đạo Hin-đu*. Nó được phổ biến ở phương Đông nhưng ít được biết đến ở phương Tây. Đó không phải là phẫu thuật mà thay vào đó, là một cách để những bậc thầy tâm linh hành lễ thay cho bạn, với mục đích đạt được dự định của bạn.

Tôi biết điều này nghe có vẻ hơi lạ tai. Nhưng *yagya* đã có một lịch sử lâu đời. *Yagya* là một nghi lễ tôn giáo hay tâm linh được thực hiện bởi một vị đạo sư Hindu để xóa bỏ những khó khăn mang tính nghiệp chướng. Về cơ bản, *yagya* là tụng kinh Vệ Đà (âm thanh) được những người đã được đào tạo chuyên nghiệp và tinh thông kinh Vệ Đà thực hiện. Đây nói chung là phương pháp được ưa thích nhất để giải quyết một tình trạng khủng hoảng hay một mối nguy hiểm đe dọa đến tính mạng. Nhưng bạn cũng có thể sử dụng *yagya* để có

được sự rõ ràng, để bạn có thể có được, làm được hoặc trở thành bất cứ điều gì bạn muốn.

Thay vì tiếp tục cố gắng giải thích yagya là gì, hãy để tôi cung cấp cho bạn một lời chứng thực về việc một người bạn thân của tôi đã chịu ảnh hưởng như thế nào.

Được cứu khỏi cái chết

Người bạn thân nhất trong hai thập kỷ của tôi, cách đây một năm đã phải nằm liệt giường. Sau khi bị một tai nạn xe hơi suýt chết, bà ấy đã phải thay cả hai đầu gối, sống lưng bị gãy, bị trầm cảm, sau đó muốn tự sát và mắc chứng biếng ăn, không chịu dùng thuốc gì. Bà được đưa bằng xe cứu thương tới bệnh viện, ở đó bà nằm bất tỉnh và chờ chết.

Chúng tôi đã thử tất cả mọi thứ. Bà đã đến chỗ những thầy lang, bác sĩ, chuyên gia trị liệu và bác sĩ tâm thần. Tôi đã thuê người chăm sóc bà tại nhà. Bà đã cầu nguyện, thiền định, nghe băng. Tôi đã đề nghị 500 người bạn của tôi cầu nguyện cho bà và gửi năng lượng để chữa bệnh cho bà. Không có gì vi phạm sự tự do của bà. Tôi sợ tôi sẽ mất đi người bạn mà tôi đã chơi thân suốt 25 năm qua.

Trong tuyệt vọng, tôi đã thu xếp làm yagya cho bà suốt một tháng liền. Trong hai ngày, bà ấy đã tỉnh dậy trong bệnh viện, ngồi dậy, rồi đứng dậy. Ngày hôm trước, bà không thể cử động hoặc thậm chí không trở mình nổi! Bây giờ, bà đã sẵn sàng để ra viện. Bệnh viện đã choáng váng. Các bác sĩ không thể giải thích được chuyện này. Họ giữ bà ở lại thêm để thử nghiệm và quan sát.

Sức khỏe của bà ngày một tốt hơn lên. Một tuần sau, người phụ nữ gần chết này đã được ra viện. Hiện giờ bà ấy đang đi bộ, nói chuyện, cười đùa, lái xe, và rất vui mừng vì được sống. Tôi mới gặp bà ấy ngày hôm qua. Tôi đã từng nghĩ rằng không bao giờ tôi có thể nhìn thấy bà ấy nữa. Đây là một phép lạ thực sự.

Và đó là sức mạnh của *yagya*.

Một số người lập luận rằng *yagna* sử dụng hiệu ứng giả dược để giúp bạn khỏe hơn. Giả dược này có hiệu quả vì bạn tin tưởng nó sẽ hiệu quả. Thật thú vị vì nó chứng minh niềm tin là sức mạnh. Nhưng trong ví dụ này, bà bạn của tôi khi ở trong bệnh viện không hề biết tôi đã thu xếp để làm *yagna* cho bà ấy. Bà ấy không thể được hưởng lợi từ hiệu ứng giả dược, vì bà ấy không hề biết điều gì đã xảy ra!

Một ví dụ khác là, khi cha tôi bị bệnh về tuyến tiền liệt, ông đã đi khám nhiều bác sĩ nhưng kết quả luôn giống nhau: ông bị chảy máu và đau đớn. Cuối cùng, tôi đã thu xếp làm *yagna* cho ông. Hãy nhớ rằng cha tôi không hề biết gì về việc này. Ông nguyên là lính thủy đánh bộ và không phải là người cởi mở lắm về những phương pháp chữa bệnh thay thế. Vì vậy, phương pháp chữa bệnh này đã được thực hiện bí mật.

Tuy nhiên, một tháng sau, hoặc lâu hơn, ông nói rằng ông đã không còn vấn đề gì về tuyến tiền liệt nữa. Chuyện đó đã xảy ra hơn hai năm trước đây, và bây giờ ông vẫn khỏe

mạnh!

“Xuất bản” điều huyền diệu

Tiến sĩ Gitterle đã tự làm *yagyas* cho bản thân mình, vợ và con trai. Tôi cũng đã tự làm nhiều lần cho bản thân mình. Sau đây là một ví dụ.

Như giờ đây bạn đã biết, cuốn sách bạn đang cầm trên tay dựa trên một tác phẩm chưa nổi tiếng mà tôi phát hành một vài năm trước đây, có tên là *Marketing bằng tâm linh*. Tôi biết cuốn sách chứa đựng một quá trình năm bước mạnh mẽ để thể hiện những mong muốn trong thâm tâm của bạn, và tôi hiểu rõ nó từ tất cả những người gửi email cho tôi hàng ngày để kể cho tôi những câu chuyện thần kỳ của họ.

Điều làm tôi thất vọng là thực tế rằng, cuốn sách này về cơ bản đã được đưa lên mạng. Tôi biết rằng nó cần có một lượng người đọc rộng lớn hơn. Vì vậy, tôi có dự định tìm một nhà xuất bản mạnh, có khả năng phát hành và có thẩm quyền để cuốn sách của tôi được ra mắt.

Để giúp cho điều đó xảy ra nhanh hơn dự định, tôi đã thu xếp làm *yagya*. Tôi đã vào trang www.yagna.by-choice.com và yêu cầu làm một *yagya* cho tôi. Tôi không biết việc này có hiệu quả ra sao, hoặc có hiệu quả hay không. Nhưng tôi tin tưởng. Tôi đã hành động.

Trong vòng một vài tuần, tôi nhận được một email từ một biên tập viên cao cấp của nhà xuất bản Wiley - hiện là nhà xuất bản cuốn sách này!

Bây giờ, hãy dừng lại và suy nghĩ về việc này. Cuốn sách ban đầu của tôi có tiêu đề *Marketing bằng tâm linh*, đã hai lần là một cuốn sách bán chạy nhất trên Amazon. Thành công của nó đã được viết trên tờ *New York Times*. Phiên bản e-book của cuốn sách đã được tải về khoảng *một triệu* lần. E-book này đã được dịch sang bảy ngôn ngữ khác. Hàng nghìn người đã viết thư cho tôi để nói về nó. Đại lý tốt nhất ở trong nước đã vận chuyển cuốn sách cho các nhà xuất bản lớn trong suốt hai năm.

Tuy nhiên - *không có gì!*

Không có gì xảy ra để đưa cuốn sách tới bạn đọc toàn cầu cho đến khi tôi thu xếp thực hiện một yagya để trợ giúp dự định của tôi, và khiến tôi rõ ràng về bất kỳ ách tắc bên trong nào đang ngăn cản mục tiêu thể hiện của tôi.

Đây là phẫu thuật nghiệp chướng. Yagya là một cách để giải thoát cho bạn khỏi bất kỳ ách tắc nào hiện có - cho dù những ách tắc đó đến từ cuộc đời này hay cuộc đời khác - vì vậy bạn có thể tiếp tục thu hút bất cứ điều gì bạn muốn.

Nó là cách chữa bệnh không nhọc nhằn!

“Tôi yêu bạn”

Tôi sẽ có lỗi với bạn nếu không kể cho bạn nghe câu chuyện sau đây. Đó là một phiên bản ngắn của những gì tôi đã viết trong cuốn sách của tôi, cuốn *Zero Limits*. Vì đây là cuốn sách có sức mạnh, nên tôi phải nói về nó với bạn.

Vài năm trước, tôi đã nghe nói về một chuyên gia trị liệu ở Hawaii, người chữa khỏi cả một nhóm bệnh nhân bị điên đến mức gây án - mà không bao giờ gặp mặt họ. Nhà tâm lý học này sẽ nghiên cứu hồ sơ của một người tù và sau đó tìm trong chính ông ta để xét xem làm thế nào mà ông ta đã tạo ra bệnh tật của người đó. Khi ông đã cải thiện được bản thân mình thì bệnh nhân cũng được cải thiện.

Lần đầu nghe câu chuyện này, tôi nghĩ rằng đó là một truyền thuyết. Làm sao mà một người có thể chữa khỏi bệnh cho người khác bằng cách chữa cho chính mình cơ chứ? Làm sao mà một bậc thầy về tự hoàn thiện có thể chữa bệnh cho một người điên đến mức gây án? Thật không thể hiểu nổi. Thật vô lý, vì vậy tôi đã bỏ qua câu chuyện này.

Tuy nhiên, tôi lại được nghe câu chuyện đó, một năm sau đó. Tôi nghe nói rằng, các bác sĩ chuyên khoa đã sử dụng một quá trình chữa bệnh kiểu Hawaii được gọi là *ho’oponopono*. Tôi chưa bao giờ nghe nói về nó, nhưng tôi không thể xua nó ra khỏi tâm trí tôi. Nếu câu chuyện này hoàn toàn là sự thật, tôi cần phải biết nhiều hơn nữa.

Tôi luôn luôn hiểu rằng “chịu trách nhiệm hoàn toàn” có nghĩa là tôi phải chịu trách nhiệm về những gì tôi nghĩ và tôi làm. Hơn thế, nó đã tuột khỏi tay tôi. Tôi nghĩ rằng hầu hết mọi người đều nghĩ về chịu trách nhiệm hoàn toàn theo cách đó. Chúng ta chịu trách nhiệm về những gì chúng ta làm chứ không phải về những gì người khác làm. Nhà liệu pháp Hawaii chữa khỏi cho những người bị bệnh tâm thần đã dạy cho tôi một viễn cảnh mới về nâng cao trách nhiệm.

Ông là tiến sĩ Ihaleakala Hew Len. Chúng tôi đã dành cả tiếng đồng hồ để nói chuyện trong cuộc điện thoại đầu tiên. Tôi đề nghị ông cho tôi biết toàn bộ công việc của ông với tư cách là một nhà trị liệu. Ông giải thích rằng ông đã làm việc tại Bệnh viện quốc ga Hawaii trong bốn năm. Nhóm người mà họ giữ ở đó đều là người điên đến mức gây án. Các nhà tâm lý học đã bỏ họ. Các nhân viên rất chán nản hoặc là bỏ việc. Những người đi qua đám bệnh nhân đó thường lo sợ bị họ tấn công. Đó không phải là một nơi dễ chịu để sinh sống, làm việc, hoặc tham quan.

Tiến sĩ Len nói với tôi rằng ông chưa bao giờ gặp mặt những bệnh nhân đó. Ông đồng ý lập một văn phòng để xem xét hồ sơ của họ. Trong khi xem xét hồ sơ, ông sẽ tự xem xét và cải thiện bản thân mình. Khi ông cải thiện được mình, bệnh nhân cũng bắt đầu được cải thiện.

“Sau một vài tháng, những bệnh nhân bị xích đã được phép đi lại thoải mái”, ông nói với tôi. “Những người đã uống nhiều thuốc đã bắt đầu thôi không phải uống thuốc. Và những người không có cơ hội được thả ra đã được thả ra.”

Tôi nghe mà kính sợ.

"Không chỉ có vậy," ông tiếp tục, "các nhân viên bắt đầu vui vẻ trở lại làm việc. Sự vắng mặt và luân chuyển công việc của nhân viên đã biến mất. Chúng tôi đã kết thúc dự án với đội ngũ nhân viên nhiều hơn chúng tôi cần có bởi vì bệnh nhân đang được ra viện, và tất cả nhân viên đều đang làm việc hiệu quả. Hôm nay, chỗ đó đã đóng cửa."

Đây là lúc mà tôi đã đặt ra câu hỏi hàng triệu đô la: "Ông đã làm gì với chính mình mà lại tạo ra những thay đổi như vậy?"

"Đơn giản là tôi chỉ chữa cái phần của tôi đã tạo ra họ", ông nói.

Tôi không hiểu.

Tiến sĩ Len giải thích rằng chịu trách nhiệm hoàn toàn đối với cuộc sống của bạn có nghĩa là mọi thứ trong cuộc sống của bạn - đơn giản là vì nó ở trong cuộc sống của bạn – đều là trách nhiệm của bạn. Theo nghĩa đen, toàn bộ thế giới đều là sự sáng tạo của bạn.

Chà chà. Điều này thật khó hiểu. Chịu trách nhiệm về những gì tôi nói hay làm là một chuyện. Chịu trách nhiệm về những gì mọi người trong cuộc đời tôi nói hay làm lại là chuyện khác. Tuy nhiên, sự thật là thế này: Nếu bạn chịu trách nhiệm hoàn toàn đối với cuộc sống của bạn thì mọi thứ bạn nhìn thấy, nghe thấy, nếm, sờ hoặc trải nghiệm theo bất kỳ cách nào đều là trách nhiệm của bạn, vì nó ở trong cuộc sống của bạn.

Điều này có nghĩa là hoạt động khủng bố, tổng thống, nền kinh tế - bất cứ điều gì bạn trải nghiệm và không thích - đều là thứ để bạn chữa bệnh. Nói cách khác, chúng không tồn tại, trừ khi phản chiếu vào trong bạn. Vấn đề không phải với chúng mà với bạn, và để thay đổi chúng, bạn phải thay đổi bạn.

Tôi biết điều này thật khó nắm bắt, nhưng hãy đơn phương chấp nhận hoặc sống với nó. Đổ lỗi dễ hơn nhiều so với chịu trách nhiệm hoàn toàn, nhưng như tôi đã nói với Tiến sĩ Len, tôi bắt đầu nhận ra rằng việc chữa bệnh của ông và ý thức về *ho'oponopono* có nghĩa là *yêu thương chính mình*. Nếu bạn muốn cải thiện cuộc sống của bạn, bạn cần phải chữa bệnh cho cuộc sống của bạn. Nếu bạn muốn chữa khỏi bệnh cho bất kỳ ai - thậm chí là một bệnh nhân tâm thần đến mức gây án - bạn hãy làm điều đó bằng cách chữa bệnh cho chính bạn.

Tôi hỏi Tiến sĩ Len ông đã tự chữa bệnh cho mình như thế nào. Chính xác là ông đã làm gì khi xem xét hồ sơ của các bệnh nhân?

"Tôi chỉ cần luôn nói, 'Tôi xin lỗi' và 'Tôi yêu bạn', nói đi nói lại," ông giải thích.

Thế thôi ư?

Có bấy nhiêu thôi.

Hóa ra, yêu thương chính mình là con đường tuyệt vời nhất để cải thiện bản thân, và khi bạn đã cải thiện được mình, bạn sẽ cải thiện được thế giới của bạn. Tôi sẽ đưa ra một ví dụ ngắn về việc này xảy ra như thế nào nhé. Một ngày, có ai đó gửi cho tôi một bức e-mail khiến tôi rất bực mình. Trước đó, tôi đã có thể xử lý nó bằng cách làm việc với các nút nóng cảm xúc của tôi hoặc bằng cách cố thanh minh với người gửi tin nhắn khó chịu đó. Lần này, tôi quyết định thử phương pháp của Tiến sĩ Len. Tôi cứ âm thầm nói, "Tôi xin lỗi" và "Tôi yêu bạn," tôi không nói điều đó với riêng ai. Chỉ đơn giản là tôi không ngừng khơi dậy tinh thần của tình yêu để chữa căn bệnh trong tôi, căn bệnh đang tạo ra hoàn cảnh bên ngoài.

Trong vòng một giờ, tôi đã nhận được một email khác, từ chính người đó. Anh ta đã xin lỗi vì tin nhắn trước đây của mình. Hãy nhớ rằng, tôi đã không thực hiện một hành động bên ngoài nào để nhận được lời xin lỗi. Thậm chí, tôi không hề viết thư trả lời anh ta. Tuy nhiên, bằng cách nói, "Tôi yêu bạn," bằng cách nào đó tôi đã chữa lành căn bệnh của tôi, căn bệnh đã tạo ra anh ta.

Sau đó, tôi đã tham dự một hội thảo của Tiến sĩ Len. Bây giờ, ông ấy đã 70 tuổi, được coi là một pháp sư rất giàu kinh nghiệm và sống có phần ẩn dật. Ông đã khen cuốn sách của tôi, bao gồm cả ấn bản đầu tiên của cuốn sách *Tác nhân thu hút* này. Ông nói với tôi rằng, khi tôi cải thiện được bản thân mình, những rung động về cuốn sách sẽ xảy ra, và tất cả mọi người đều cảm nhận được nó khi đọc. Tóm lại, khi tôi đã cải thiện được mình, độc giả của tôi cũng sẽ được cải thiện.

"Thế đối với những cuốn sách mà tôi đã bán và không còn nhớ đến nữa thì sao?" tôi hỏi.

"Chưa quên được chúng đâu", ông giải thích, một lần nữa thổi vào đầu óc tôi sự thông thái đến thần bí của ông. "Chúng vẫn còn ở trong bạn."

Tóm lại, chúng không ra khỏi bạn.

Sẽ có cả một cuốn sách giải thích kỹ thuật tiên tiến này với sự sâu sắc xứng đáng, và đó là lý do tại sao tôi đã viết cuốn *Zero Limits*.

Nó đủ để nói rằng, bất cứ khi nào bạn muốn cải thiện bất cứ điều gì trong cuộc sống của bạn, chỉ có một nơi để xem xét: thâm tâm của bạn.

"Khi bạn suy xét, hãy làm điều đó với tình yêu."

Chỉ cần bắt đầu nói "Tôi yêu bạn" bằng chính thâm tâm mình với mọi thứ và tất cả mọi người. Nó sẽ giúp đưa địa chỉ này của bạn kết nối với Chúa. Thật dễ dàng và hoàn toàn miễn phí! Trong thực tế, tôi đang nói "Tôi yêu bạn" khi tôi viết những lời này. Bạn có thể cảm nhận được tình yêu đó chứ?

Kịch bản

Cuối cùng, hãy để tôi cung cấp cho bạn thêm một phương pháp làm rõ mình nữa nhé.

Phương pháp này chẳng tốn kém gì, chỉ mất hơn một phút để làm, hoàn toàn không có hại và đảm bảo là nó luôn luôn có hiệu quả.

Bạn có quan tâm không?

Phương pháp này liên quan đến một kịch bản đơn giản mà bạn cần nói to lên để giải tỏa một niềm tin hoặc cảm xúc mà bạn không muốn có nữa, và để thay thế nó bằng một cái gì đó bạn thích. Tôi đã học nó từ ông bạn Karol Truman của tôi, tác giả cuốn sách thực sự tuyệt vời, *Feelings Buried Alive Never Die*. . .

Tôi sẽ cung cấp cho bạn kịch bản này ngay đây. Trước hết, cần hiểu rằng công cụ này mạnh mẽ mà đơn giản, dễ thực hiện. Những gì bạn được yêu cầu phải làm là nói to một số đoạn văn.

Vậy đó!

Tuy nhiên, những gì mà kịch bản này làm là lập trình lại cấu trúc DNA cơ bản của bạn. Nó nói với tinh thần của bạn và yêu cầu nó giúp bạn nhận thức rõ ràng về hầu hết các cấp độ cơ bản nhất của con người bạn.

Tôi không muốn phức tạp hóa những điều này ở đây bằng cách cố gắng giải thích quá trình này hoạt động như thế nào. Công việc của tôi là cung cấp cho bạn những công cụ và hướng dẫn bạn cách sử dụng chúng. Cũng như, bạn không cần phải biết một chiếc máy fax làm việc thế nào để gửi hoặc nhận một bức fax. Việc bạn phải làm là đặt giấy vào, và nó sẽ làm công việc còn lại.

Kịch bản này cũng hoạt động theo cách đó. Tất cả những gì bạn cần làm là nói, chèn vào nơi thích hợp những gì bạn đang cảm thấy tại thời điểm mà bạn muốn có sự rõ ràng, và chèn vào nơi thích hợp những gì bạn muốn cảm nhận. Điều này sẽ dễ hiểu hơn khi bạn biết những từ trong kịch bản, chúng như thế này:

Tinh thần, hãy định vị nguồn gốc những suy nghĩ tiêu cực của tôi (chèn những cảm giác hay niềm tin mà bạn muốn giải tỏa vào đây):

....

....

....

Hãy đưa mỗi cấp độ và mọi cấp độ, lớp, khu vực và khía cạnh trong tôi đến nguồn gốc đó. Hãy phân tích và giải quyết nó một cách hoàn hảo, với chân lý của Chúa.

Hãy vượt lên thời gian, chữa lành mọi sự cố dựa trên nền tảng của cái đầu tiên, cho đến khi tôi ở hiện tại, tràn đầy ánh sáng và chân lý, sự an bình và tình yêu, sự tha thứ của bản thân tôi cho những nhận thức không đúng đắn của tôi, sự tha thứ của mọi người, địa điểm,

hoàn cảnh và sự kiện góp phần vào cảm giác này.

Với sự tha thứ hoàn toàn và tình yêu vô điều kiện, tôi xóa đi cái cũ từ DNA của tôi, giải tỏa nó, và quên nó đi từ lúc này! Tôi cảm thấy (chèn vào đây cách mà bạn muốn cảm nhận)

....

....

Tôi cho phép mọi vấn đề về thể chất, tâm thần, cảm xúc, tâm linh và hành vi không thích hợp dựa trên những tình cảm cũ nhanh chóng biến mất.

Cảm ơn bạn, Tinh thần, vì đã đến hỗ trợ tôi và giúp tôi có được biện pháp toàn diện cho sự sáng tạo của tôi. Cảm ơn, cảm ơn, cảm ơn! Tôi yêu bạn và ngợi ca Chúa đã ban cho tôi mọi phước lành.

Rất đơn giản, có phải không? Bây giờ, nếu bạn không tin kịch bản này có hiệu quả cho bạn, hãy sử dụng kịch bản dựa trên niềm tin đó.

Nói cách khác, hãy chèn câu "Hãy giúp tôi giải tỏa mối nghi ngờ sức mạnh của kịch bản này," vào câu mở đầu của kịch bản. Đó là nơi bạn chèn niềm tin hoặc cảm giác mà bạn mong muốn giải tỏa.

Trong câu thứ hai của kịch bản, chèn vào niềm tin mà bạn thích, có thể là, "Bây giờ tôi đã hiểu rằng bất kỳ niềm tin nào cũng có thể được thay đổi đúng thời điểm, thậm chí với một công cụ đơn giản như kịch bản này."

Ngay trước khi sắp họp báo về cuốn sách này, Karol đã nói với tôi rằng bà đã có một phiên bản mới và cải tiến của kịch bản này. Bà nói kịch bản lần này thậm chí còn mạnh hơn trước đó. Kịch bản như sau:

Hỡi Tinh thần, xin hãy định vị nguồn gốc của (những) cảm giác của tôi / (những) suy nghĩ của tôi về.......................................

Hãy đưa mỗi cấp độ và mọi cấp độ, lớp, khu vực, và khía cạnh của tôi đến nguồn gốc đó. Hãy phân tích và giải quyết nó thật hoàn hảo. Vượt qua mọi khoảng cách về thời gian và sự vĩnh cửu, chữa lành mọi sự cố .... Xin vui lòng làm điều đó theo ý Chúa cho đến khi tôi ở hiện tại - tràn đầy ánh sáng và chân lý, sự an bình và tình yêu của Chúa, sự tha thứ của bản thân tôi cho những nhận thức không đúng đắn của tôi, sự tha thứ của mọi người, địa điểm, hoàn cảnh và sự kiện góp phần vào (những) cảm giác / suy nghĩ này.

Với sự tha thứ hoàn toàn và tình yêu vô điều kiện, tôi cho phép mọi vấn đề thể chất, tinh thần, cảm xúc và tâm linh, và mọi hành vi không thích hợp dựa trên nguồn gốc tiêu cực được ghi trong ADN của tôi, chuyển đổi.

Tôi trở thành

....

....

Tôi cảm nhận

....

Tôi

....

(Về cơ bản, sử dụng cùng một tình cảm tích cực thích hợp cho mỗi dòng trống, để thay thế những tình cảm tiêu cực.)

Thế là xong. Bệnh đã lành. Nó được hoàn thành ngay lập tức! Cảm ơn Tinh thần vì đã đến hỗ trợ tôi và giúp tôi có được biện pháp toàn diện cho sự sáng tạo của tôi.

Cảm ơn, cảm ơn, cảm ơn! Tôi yêu bạn và ngợi ca Chúa vì Người đã ban cho tôi mọi phước lành.

Một lần nữa, kịch bản này thật mạnh mẽ. Hãy đọc cuốn sách tuyệt vời của Karol để được giải thích chi tiết hơn. Trong khi đó, sử dụng kịch bản này bất cứ khi nào bạn cảm thấy cần có được sự rõ ràng.

Nó có hiệu quả - gần như một phép màu!

Một khi bạn đã rõ ràng, bạn thực sự có thể thu hút hầu như bất cứ điều gì mà bạn có thể tưởng tượng ra!

Đó không phải là một cách vui vẻ, thú vị, thậm chí hồ hởi để sống hay sao?

Chúng ta học những bài học trong cuộc sống, và chúng ta có thể học theo hai cách: thông qua sự tuân theo những quy luật tự nhiên, hoặc thông qua nỗi khổ đau do không để ý đến những quy luật đó . . . Không ai trong chúng ta tạo ra sự đau khổ mà chúng ta phải trải qua một cách có ý thức.

—KAROL TRUMAN , *Feelings Buried Alive Never Die...*, 1998

Chương 15
BƯỚC BỐN:
NEVILLE HÓA MỤC TIÊU CỦA BẠN

Một trong những tác giả tâm linh yêu thích của tôi là Neville Goddard. Ông đã viết nhiều cuốn sách kinh điển như *Out of this World* và *The Law and the Promise.* Ông là một người có sức quyến rũ, dường như có thể tiến tới vào một thế giới mà hầu hết chúng ta không nhìn thấy. Ông dạy mọi người làm thế nào để sử dụng tư duy "tưởng tượng" của họ, thêm vào cảm giác, và tạo ra kết quả. Ông đã từng nói trong một bài giảng:

"Các bạn hãy sử dụng trí tưởng tượng của mình để nghĩ về những điều tốt đẹp và tin tưởng vào tính khả thi của các hành động mà bạn tưởng tượng. Nếu bạn có một người bạn mong muốn một công việc thu nhập cao, hãy lắng nghe anh ấy chia sẻ như thể anh ấy đã có được vị trí công việc mới. Cảm thấy bàn tay của anh ta siết chặt tay bạn. Nhìn thấy nụ cười trên môi anh ta. Sử dụng mọi giác quan để đưa vào khung cảnh tưởng tượng. Hãy kiên trì cho đến khi bạn cảm thấy sự rung động của thực tế, sau đó thả lỏng nó và để cho khung cảnh đó thể hiện ra bên ngoài."

Có thể bạn đã nhận thấy rằng Neville đã không nói về sự chú tâm vào hình ảnh người bạn của bạn khi anh ấy đã nhận được việc làm. Ông khuyên bạn *nghe* giọng nói của người bạn đó. Và *cảm thấy* bạn của bạn kết nối với bạn. Và cảm nhận sự rung động của thực tế của khung cảnh đang diễn ra.

Đóng góp to lớn của Neville cho khoa học thu hút thực tế là ý tưởng: Trước tiên bạn phải cảm nhận được điều mà bạn muốn như thể bạn đã có nó. Tôi gọi đây là việc "Neville hóa" mục tiêu của bạn.

Tôi có một cuốn sách được Neville viết cách đây khá lâu, trong đó ông đã ký tặng tôi với câu "Hãy giả tưởng cảm giác mong ước đã được thực hiện." Đó là điều then chốt. Đó là một bí mật. Bạn phải học cách "Neville hóa" mục tiêu của bạn bằng cách giả tưởng cảm giác mong muốn đã được thực hiện.

Làm như thế nào? Hãy bắt đầu ngay bây giờ bằng cách trả lời câu hỏi, "Tôi muốn có, muốn làm hay muốn trở thành điều gì?" Hãy viết nó ra:

....

....

....

....

....

....

Bây giờ, hãy bước vào cảm giác đã hoàn thành nó. Nói cách khác, nếu mục tiêu của bạn là kiếm được doanh thu 200.000 đôla trong năm nay, hãy *cảm nhận* như bạn đang suy xét xem *đã đạt được doanh thu đó hay chưa?* Bạn hãy giả tưởng rằng cảm giác về ý định đó đã được hoàn thành. Những gì bạn cảm thấy có giống như những gì bạn muốn có ngay bây giờ không?

....

....

....

....

....

....

Neville gợi ý là bạn phải cảm nhận được cái mà bạn muốn thu hút là gì. Bạn có thể thấy nó trong tâm trí của bạn, nhưng nếu bạn chưa *cảm nhận được là nó đã hoàn thành*, bạn sẽ bỏ sót một bước quan trọng trong quá trình thu hút. Đây là một bước bị bỏ sót hầu như trong mọi cuốn sách phát triển bản thân. Đây là bước bị bỏ sót trong thôi miên, trực quan, và các chương trình mở rộng tâm trí khác.

Đây là Bước Thứ Tư trong Tác nhân thu hút.

Lý do thực sự làm tàu Titantic bị đắm

Tôi đã sử dụng phương pháp của Neville nhiều lần trong cuộc sống của riêng tôi, để giúp tôi làm việc trong chương trình truyền hình Larry King, giúp tôi chuẩn bị một bài thuyết trình mà tôi đã nói sau Tony Robbins và trước Donald Trump, giúp tôi viết các cuốn sách như cuốn bây giờ bạn đang đọc.

Trước khi tôi giải thích cho bạn cụ thể về phương pháp này, hãy để tôi trích một phần nhỏ từ Neville, nói về cách lập kịch bản mạnh mẽ cho tương lai của bạn bằng cảm giác:

“14 năm *trước khi* có vụ đắm tàu Titanic gây kinh hoàng, có một người Anh tên là Walter Lord đã viết một cuốn sách có tựa đề *A night to Remember* (Một đêm đáng nhớ). Trong đó, ông tưởng tượng ra một con tàu chở khách huyền thoại trên Đại Tây Dương, có tên là Phù phiếm.

“Nó dài 243 m, có đội thủy thủ chia làm ba kíp và chở được 3.000 hành khách. Tin là nó không thể đắm được, con tàu chỉ mang theo rất ít thuyền cứu hộ. Sau đó, vào một đêm, Lord đã đưa những người giàu có và tự mãn lên con tàu đó, và đánh chìm nó bằng một tảng băng trôi trên Đại Tây Dương.

“Tàu Titanic được hãng White Star Line chế tạo. Nó cũng dài 243 m, có đội thủy thủ chia làm ba kíp và có thể chở được 3.000 hành khách. Vì được tin là không thể bị đắm, nó cũng chỉ mang theo rất ít thuyền cứu hộ.

“Được hoàn thành 14 năm sau khi con tàu Phù phiếm hư cấu ra đời, tàu Titanic khởi hành từ Southampton trên chuyến đi đầu tiên của mình, trên tàu đầy những người giàu có của châu Âu. Năm ngày sau, con tàu lộng lẫy này đâm trúng một tảng băng trôi và chìm xuống biển vào một đêm tháng Tư lạnh giá.”

Neville tiếp tục chỉ ra rằng, có thể cuốn tiểu thuyết hư cấu kia đã thực sự gây nên thảm họa này. Cuốn tiểu thuyết đã “lập kịch bản” cho sự kiện này. Neville tiếp tục nói như sau:

“Tôi không biết động cơ đằng sau cuốn sách của Lord, nhưng tôi biết rằng con tàu y hệt này được chế tạo 14 năm sau đó, nó chở đúng số lượng hành khác đó và bị chìm theo cách thức tương tự như con tàu hư cấu.

“Tôi nói với bạn, không có tiểu thuyết hư cấu. Thế giới ngày mai là tiểu thuyết hư cấu của ngày hôm nay, cũng giống như thế giới hôm nay là tiểu thuyết hư cấu của những năm trước đây. Một người đàn ông mơ ước được nói chuyện với ai đó qua không gian bằng cách sử dụng chỉ một sợi dây, một buổi hòa nhạc được nghe từ xa trong phòng khách riêng của họ, một thứ ánh sáng mong ước không cần sử dụng nến. Tất cả những ước muốn đó đều trở thành sự thật, nhưng lần đầu tiên chúng được tưởng tượng ra, chúng đều là hư cấu, đều là những sản phẩm không có thực, sản phẩm của trí tưởng tượng.”

Mới nhìn qua, điều này có vẻ hết sức vô lý, hoặc thậm chí thực sự điên rồ. Làm thế nào mà một cuốn tiểu thuyết được viết 14 năm trước đó lại có thể tạo ra một thảm họa trong cuộc sống thực tế? Nhưng Neville đã tiết lộ sức mạnh của một tâm trí có sự tập trung cao độ. Khi bạn viết một cái gì đó đầy đam mê, và bạn lập kịch bản với mọi chi tiết để nó xảy ra giống như trong thực tế, sau đó bạn lập trình để nó xảy ra. Neville tiếp tục nói:

“Hãy ngừng phản ánh cuộc sống xung quanh bạn và bắt đầu lựa chọn những suy nghĩ mà bạn muốn và cấy chúng vào tâm trí tuyệt vời và sự tưởng tượng của bạn. Lựa chọn ra khía cạnh của thực tế mà bạn muốn xảy ra, có thể là thành công, sức khỏe, nhân phẩm, hoặc sự cao quý. Làm cho nó có một cái gì đó thật tuyệt vời, nơi bạn đóng góp vào sự tốt đẹp của xã hội, cộng đồng, và thế giới.

“*Cảm nhận được sự rung động khi chứng kiến những điều này từ trong thâm tâm là bạn đã cấy được hạt giống vào tâm trí của bạn rồi đấy*. Bạn không cần phải lao động để sản xuất hạt giống của bạn, vì chúng đã được hoàn tất, chúng đang chờ đợi để bạn có thể gặp gỡ chúng trong cộng đồng của bạn. Hãy cấy hạt giống của bạn và để cho người khác nghĩ rằng

họ đang đưa chúng vào trong tâm trí bạn."

Hãy giữ điều nói trên trong tâm trí khi bạn đọc tiếp nhé. . .

Cảm xúc có sức mạnh

Các chuyên gia marketing đều biết rằng con người không hành động vì các lý do logic mà thường vì các lý do cảm xúc. Cảm xúc có sức mạnh. Cảm xúc cũng có sức mạnh để tạo ra những gì bạn muốn. Hãy tìm trong bản thân mình những gì bạn thích có, thích trở thành, hoặc làm được, và bạn sẽ bắt đầu thể hiện điều bạn mong muốn. Năng lượng trong cảm xúc sẽ hoạt động để kéo bạn về phía điều bạn muốn, đồng thời cũng kéo điều bạn muốn về phía bạn.

Tôi biết, tôi biết rồi. Một lần nữa, tôi lại trở nên triết lý. Nhưng tôi đang viết về những khái niệm tâm linh mà ít người có thể liên quan đến. Thật dễ dàng khi xem xét lý do tại sao. Chúng ta được dạy từ khi còn ở trong nôi là hãy chú ý đến thực tế, tuân theo luật pháp, tôn thờ những cuốn sách và các vị lãnh đạo. Trong khi điều đó có thể giúp xã hội của chúng ta vận hành một cách trơn tru hơn, nó giới hạn bạn. Niềm tin vào sự lãnh đạo, các quy tắc và các nhà cầm quyền trong xã hội giới hạn bạn trong việc tạo ra cuộc sống mà bạn mong muốn.

Có lần tôi đã nói với một người bạn rằng, niềm tin vào một bậc thầy có thể giới hạn sức mạnh của cô trong việc thể hiện những gì cô muốn. (Bạn sẽ thấy điều này đúng với tôi thế nào khi đọc những chương sắp tới "Câu chuyện thực sự gây sốc của Jonathan"). Khi bạn cung cấp sức mạnh của mình cho ai đó, bạn đang tiêu tốn năng lượng của mình theo hướng của họ.

Nếu bạn muốn thu hút sự giàu có và bất cứ điều gì khác, bạn cần phải sở hữu sức mạnh của riêng bạn. Bạn cần sở hữu năng lượng của riêng bạn. Bạn có thể tham khảo ý kiến của tất cả mọi người về bất kỳ mục tiêu nào của bạn, nhưng cuối cùng, bạn phải quyết định. Bạn là người có thẩm quyền cao nhất đối với bạn. Như người bạn của tôi, Mandy Evans thường hỏi: "Sau khi đọc tất cả các cuốn sách và nghe tất cả các bài giảng, làm thế nào mà anh biết anh phải làm gì cho chính mình?" Tóm lại, bạn phải sở hữu năng lượng của riêng bạn và quyết định cho chính mình.

Năng lượng này là một thành phần quan trọng trong Tác nhân thu hút.

Một năng lượng mạnh mẽ

Một trong những nguồn năng lượng mạnh mẽ nhất bạn có thể đã từng trải nghiệm là lòng biết ơn. Hãy cảm thấy biết ơn vì bất cứ điều gì, và bạn sẽ thay đổi hoàn toàn tầm nhìn của mình. Hãy cảm thấy biết ơn cuộc sống của bạn, hai lá phổi của bạn, ngôi nhà của bạn, hay cuốn sách này... Một khi bạn cảm thấy biết ơn, bạn đang sở hữu một năng lượng có thể

tạo ra những điều huyền diệu.

Chính Jonathan đã dạy tôi điều này. Tôi nhớ là mình luôn đến gặp ông mỗi khi tôi cùng quẫn và chán nản. Một trong những điều đầu tiên ông làm là hướng dẫn tôi nhận ra rằng tôi đã có rất nhiều thứ trong cuộc sống. Khi bạn so sánh cuộc sống của bạn với những người sống ở các nước thế giới thứ ba, bạn nhanh chóng nhận ra rằng, bạn đang sống như một ông vua hoặc một nữ hoàng. Bạn có thể có thực phẩm, nước sạch, chỗ ở cũng như tủ lạnh, máy thu hình, radio, và có thể là một chiếc máy tính. Hàng triệu người không có những thứ đó. Hãy nhận ra rằng, mình may mắn có được sự giàu có, cảm thấy biết ơn cuộc sống, và bạn sẽ thu hút được sự giàu có nhiều hơn. Bạn biết ơn những gì?

....

....

....

....

....

....

Chữa bệnh

Bạn tôi, Jonathan Morningstar (một Jonathan hoàn toàn khác) có lần đã tự chữa khỏi một căn bệnh khủng khiếp bằng lời tuyên bố một dòng về lòng biết ơn.

Jonathan bị viêm cả hai thùy phổi. Hình như chẳng có gì cứu được ông. Sau đó, ông đã viết ra một câu đơn giản nhưng có hiệu lực mà ông lặp đi lặp lại mỗi giờ, ghi lại trên băng từ và phát lại cho mình nghe, và treo xung quanh nhà. Chính tay ông đã viết tuyên bố một dòng này.

Và trong vòng 24 giờ, Jonathan đã lành bệnh. Tuyên bố một dòng ông đã sử dụng như thế nào?

"Cảm ơn Chúa, vì mọi phước lành mà Người đã ban cho con, và vì mọi phước lành mà Người đang ban cho con."

Tôi không phải là nhà khoa học, vì vậy tôi sẽ không cố gắng giải thích việc này hoạt động ra sao. Bằng cách nào đó, năng lượng của bạn gửi đi những tín hiệu thu hút nhiều hơn những gì bạn đang gửi đi. Hãy thay đổi các tín hiệu của bạn, và bạn sẽ thay đổi được kết quả của mình. Hãy thay đổi năng lượng của bạn, và bạn sẽ thay đổi được những gì bạn trải nghiệm. "Năng lượng bạn đã phát ra là kết quả mà bạn nhận được."

Đó là Tác nhân thu hút.

Một lần nữa, lòng biết ơn có thể thay đổi mọi thứ. Chỉ cần bắt đầu cảm thấy chân thành biết ơn đối với những gì bạn có. Hãy nhìn vào bàn tay của bạn, hoặc cuốn sách này, hoặc con vật cưng của bạn, bất cứ điều gì bạn cảm thấy yêu mến và biết ơn. Hãy giữ lại cảm giác đó. Đó là năng lượng có thể giúp bạn biểu lộ bất cứ điều gì bạn muốn.

Trong chỗ trống dưới đây, hãy viết ra một điều gì đó hoặc ai đó mà bạn biết ơn. Tôi biết bạn đã từng làm bài tập này, nhưng bạn không thể làm điều đó cho đủ. Một lần nữa, lòng biết ơn là một công cụ đầy uy lực và miễn phí để làm việc với Tác nhân thu hút:

....

....

....

....

....

....

Hãy tưởng tượng kết quả

Một năng lượng khác bạn muốn trải nghiệm là năng lượng đến từ việc tưởng tượng ra những gì bạn cảm thấy giống như đã có, đã trở thành, hoặc đã làm được điều bạn muốn. Điều này có thể rất thú vị.

Hãy tưởng tượng mọi việc sẽ tốt đẹp như thế nào khi bạn có được những gì bạn mong mỏi, trở thành những gì bạn muốn, làm được những gì bạn mơ ước. Hãy cảm nhận những cảm xúc đầy hứng thú đi kèm với những hình ảnh. Những cảm xúc này có thể tạo ra cuộc sống mà bạn mong muốn. Chúng có thể giúp bạn thể hiện điều đó. Bằng cách nào đó, những cảm xúc sẽ dẫn dắt bạn, hướng dẫn bạn, giúp bạn thực hiện những điều làm nên các sự kiện.

Có thể nói, nhà tư tưởng vĩ đại người Đức, Goethe, là người vĩ đại nhất khi ông viết nên thông điệp đầy cảm hứng sau đây:

Cho đến khi nào bạn chưa cam kết, thì sự lưỡng lự vẫn còn hiện diện, nó sẽ cản trở bạn, luôn luôn là thế.

Liên quan đến tất cả các hành động của sáng tạo, có một chân lý giản dị, nếu bạn không biết đến nó thì bạn sẽ giết chết vô vàn ý tưởng, kế hoạch:

Vào thời điểm bạn cam kết với chính mình, Thượng Đế cũng cảm động.

Tất cả những gì xảy ra là để giúp đỡ bạn, sẽ không bao giờ xảy ra điều khác.

Cả một suối các sự kiện chảy ra từ quyết định, nâng cao lợi ích của người đó, với cách thức xảy ra những sự cố và các cuộc gặp gỡ bất ngờ, và hỗ trợ vật chất mà không ai có thể mơ ước sẽ đến theo cách của nó.

Bất cứ điều gì bạn có thể làm hoặc có thể mơ ước, hãy cứ bắt đầu!

Sự táo bạo hàm chứa nhân hậu, quyền lực và sự kỳ diệu ở trong nó.

Máy quay phim

Một lần, tôi đã đến Seattle để thăm bạn bè. Một đêm, tôi bật máy thu hình và bắt gặp đoạn kết thúc một cuộc phỏng vấn hấp dẫn của Larry King với diễn viên nổi tiếng, ca sĩ Andy Griffith. Andy đang nói về một trong các bộ phim đầu tiên của mình. Anh nói điều gì đó vô tình có liên quan đến quá trình Tác nhân thu hút. Rồi anh nhắc đến một vị đạo diễn, người đã nói với anh: “Chiếc máy quay phim này chỉ là một cái máy thôi. Nó quay những gì mà anh diễn. Tất cả những gì anh phải làm là nghĩ về một điều gì đó, và cảm nhận nó, và chiếc máy quay sẽ ghi lại.”

Sau đó họ chiếu một cảnh từ cuốn phim mà Griffith đã đề cập, anh đang nhìn vào một phụ nữ một cách thèm khát. Từ đôi mắt của người diễn viên, bạn có thể nói rằng anh ta đang nghĩ rằng cảnh này là khá nóng. Sau đó Larry King nói, “Đó là một trong những khuôn hình gợi cảm nhất trong lịch sử điện ảnh.”

Vũ trụ cũng giống một chiếc máy quay phim. Hãy suy nghĩ và cảm nhận điều đó, vũ trụ sẽ chọn nó và chiếu nó lên. Lời khuyên Andy Griffith đưa ra với tư cách là một diễn viên trẻ cũng là lời khuyên tôi muốn đưa ra cho bạn: *Khi bạn biết những gì bạn muốn, việc bạn thực sự cần làm là nghĩ về nó và cảm nhận nó*. Chỉ có vậy thôi. Vũ trụ - tinh thần của vạn vật - sẽ nhận tín hiệu của bạn và chiếu nó lên.

Hãy dành ít phút và viết ra một viễn cảnh chi tiết về tầm nhìn mà bạn muốn có, viết nó ra như thể nó đã xảy ra và bạn đang ăn mừng chiến thắng của bạn. Bạn đang Neville hóa mục tiêu của bạn. Cảm nhận cảm giác về sự hoàn thành.

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

Bắt lửa

Đây là một công cụ mạnh mẽ. Khi Jonathan Jacobs và tôi thực hành công cụ này, mức năng lượng của chúng tôi tăng vọt. Có quá nhiều năng lượng dâng trào trong chúng tôi đến nỗi các ổ điện trong nhà tóe lửa.

Đây là sự thật! Khi tôi còn sống ở gần bãi rác, tôi chỉ có thể lo liệu được tiền thuê nhà, hệ thống điện ở đó đã bị hỏng. Chủ nhà đã phải mất hơn 7.000 đôla để sửa chữa.

Lần đầu tiên, khi Jonathan thử nghiệm với năng lượng, hộp cầu chì trong nhà để xe của ông đã bị cháy. Mặc dù đây không phải là lý do người ta gọi tôi là “Mr. Fire!”, nó chứng minh rằng khi bạn tạo ra những thay đổi bên trong, bạn sẽ nhìn thấy những thay đổi bên ngoài. Jonathan đã phải thay một hộp cầu chì mới. Chủ nhà của tôi đã phải thay toàn bộ hệ thống điện trong nhà. Tuy nhiên, khi năng lượng của tôi tăng lên, tôi cũng đã phải chuyển đến một ngôi nhà lớn hơn, với hệ thống dây điện tốt hơn.

Một lần nữa, *những gì bạn ôm ấp trong thế giới nội tâm của bạn sẽ tạo ra những gì bạn trải nghiệm trong thực tế bên ngoài của bạn.*

Nội tâm của bạn sẽ bộc lộ ra ngoài

Một hôm, Jonathan và tôi đang dùng bữa trưa tại một nhà hàng Trung Quốc ưa thích, tôi nhận thấy hầu như không có người khách nào ở đó. Những người làm ở nhà hàng có vẻ lo lắng. Họ đứng ngồi lộn xộn quanh bàn thu tiền và nói chuyện. Thông thường, họ đến chỗ chúng tôi, mỉm cười, nói chuyện và phục vụ chúng tôi như phục vụ vua chúa. Rõ ràng là hôm nay có điều gì đó không bình thường. Tôi nói điều này với Jonathan, rằng “Hình như họ có vấn đề về tiền bạc.” Jonathan đáp lời “Đó là lý do tại sao họ có vấn đề.”

Sau đó, ông tiếp tục kể cho tôi nghe về một người đàn ông đã từng làm việc với ông; người này quản lý một nhà hàng Ấn Độ và đã thất bại. Việc kinh doanh thật tệ hại. Ông ta đã đến gặp Jonathan và nhận ra mình hoàn toàn không muốn quản lý một một nhà hàng. Sau khi đã rõ ràng, ông ta đã quên nhà hàng và bán nó đi. Kết quả là, mọi người bắt đầu đến nhà hàng khi nó có người chủ mới.

“Một khi bạn chăm sóc nội tâm, nó sẽ hiển thị kết quả ở bề ngoài”, Jonathan nói.

Loại bỏ nỗi đau

Một lần khác, ông nói với tôi: "Khi anh được học các bài học này, anh sẽ không cần trải nghiệm nữa."

Tất cả cuộc đối thoại đó có vẻ như kỳ quái đối với bạn, nó cũng là sự thật trong trải nghiệm của tôi.

Một lần, có một công ty thuê tôi giúp họ thúc đẩy một cuộc hội thảo ở Dallas. Tôi khuyên họ về những cái phải làm, và sau đó tôi đã giận dữ khi thấy rằng họ toàn làm ngược lại. Về bản chất, họ đã phá hoại sự thành công của hội thảo.

Tôi đã nói với Jonathan chuyện đó. Ông hỏi tôi đã nhận được những gì từ chuyện này. Nói cách khác, tôi đã được lợi lộc gì? Giả sử một phần trong tôi đã tạo ra hình ảnh công ty đang làm mọi thứ không đúng, nó sẽ phục vụ tôi thế nào? Tôi nghĩ về nó và đã có câu trả lời.

"Tình trạng cẩu thả của họ đã gây ra áp lực khiến tôi không thành công," tôi nói. "Họ thuê tôi giúp họ làm cho buổi hội thảo thành công. Tôi đã không chắc tôi có thể làm được điều đó hay không. Bởi không phải họ đã không nghe tôi, họ đã gần như nghĩ rằng hội thảo sẽ thất bại. Khi đó, tôi có thể chỉ tay vào họ và nói, 'Các anh đã làm nó thất bại, không phải tôi.'"

Nó ngăn cản việc trở lại với những gì chúng ta đang làm, và cảm giác bên trong đóng vai trò quan trọng trong những gì mà chúng ta trải nghiệm.

Bạn đang ở trong tình trạng nào cũng không quan trọng lắm, một phần của bạn đã giúp tạo ra nó.

Hãy liên lạc với nó, giải tỏa những niềm tin và năng lượng cũ, bạn có thể tiến lên phía trước và tạo ra những gì phục vụ bạn tốt hơn, mang lại cho bạn nhiều niềm vui hơn. Một trong những cách tốt nhất để làm việc đó là chú tâm vào những gì bạn muốn, vào cách thức để có được, trở thành, làm được điều đó. Bằng cách này, bạn có thể bắt đầu thu hút nó về phía bạn.

Viết ra tương lai của bạn

Một trong những kỹ thuật tuyệt vời có thể giúp bạn trong lĩnh vực này được gọi là lập kịch bản.

Lần đầu tiên tôi nghe nói về phương pháp này từ hai người bạn lâu năm của tôi là Jerry và Esther Hicks. Sau này tôi biết được rằng Neville đã dạy về phương pháp này từ nhiều thập kỷ trước. Khái niệm này tưởng chừng rất đơn giản.

Chỉ cần tưởng tượng rằng bạn *đã có* được những gì bạn muốn và viết ra một viễn cảnh

mô tả nó. Mô tả nó thật cụ thể sao cho bạn có thể cảm nhận được nó. Cứ cho rằng bạn là một đạo diễn phim, và viết một kịch bản cho những gì bạn muốn trải nghiệm. Thực sự nhập vai khi bạn viết nó. Cảm nhận nó. Hiểu nó. Trải nghiệm nó.

Trong máy tính xách tay của tôi có đầy đủ các loại kịch bản. Mọi điều mà tôi đã viết ra đều trở thành hiện thực. Một lần nữa, khi bạn nghĩ đến nó và cảm thấy nó, nó sẽ đến.

Tại sao bạn không dành ít phút để viết ra kịch bản của chính bạn ngay bây giờ, ngay ở đây? Bây giờ là thời điểm rất tốt để tạo ra tương lai của bạn.

Lời khuyên của Neville có thể giúp bạn vào lúc này. Câu sau đây trích từ cuốn sách *Immortal Man* của ông và nó có hiệu quả đối với tất cả mọi người.

“Trước tiên, hãy mơ ước, giấc mơ mà tôi muốn nói đến là sự mơ mộng, sự mơ mộng lộng lẫy và tuyệt vời. Sau đó hãy tự hỏi mình ‘Mọi việc sẽ ra sao nếu sự thật là bây giờ tôi đã trở thành con người mà tôi mơ ước. Sẽ như thế nào nhỉ?’ Sau đó giữ nguyên tâm trạng mong ước đã được thực hiện và đắm mình trong cảm giác đó.”

Bây giờ, hãy chọn những gì bạn muốn trải nghiệm. Dù đó là điều gì, hãy cứ viết ra mô tả cho nó, như thể nó đã xảy ra. Thay vì viết, “Tôi muốn một khách hàng gọi điện cho tôi với một đơn đặt hàng lớn,” bạn hãy viết, “Một khách hàng mới vừa gọi cho tôi và đặt lô hàng có giá trị 5.000 đôla. Tôi cảm thấy thật tuyệt vời! Cuộc gọi đến vài phút trước đây. Tôi vẫn mỉm cười khi nghĩ đến nó, vì tôi rất vui khi làm việc với người khách hàng đó. Thậm chí, người khách hàng đã chuyển tiền cho tôi, và tôi sẽ xử lý đơn hàng này ngay bây giờ.”

Bạn có hiểu ý tôi không? Cứ coi như ngày này đã qua và bạn đang ghi lại những trải nghiệm về những gì bạn muốn nó diễn ra trong nhật ký của bạn, sau khi nó xảy ra. Hãy ghi chép thật chi tiết. Hãy vui vẻ tận hưởng quá trình này. Mô tả nó theo cách bạn muốn, ngay sau sự kiện đó. Và hãy làm điều đó ngay bây giờ!

....

....

....

....

....

....

....

Tại sao không?

Tại sao bạn lại không viết một kịch bản ngay bây giờ nhỉ?

Bạn sẽ tạo ra những khoảnh khắc tiếp theo của bạn ngoài thời điểm này. Nếu bạn làm ngay bây giờ, năng lượng bạn gửi ra ngoài sẽ thu hút những gì bạn nhận được sau đó. Hãy nhớ rằng, đó là Tác nhân thu hút. Khi bạn viết một kịch bản, được bảo đảm để làm điều đó với cảm xúc, bạn tạo ra một "dạng ý nghĩ" mạnh mẽ, hoặc quả bóng năng lượng; nó đi ra thế giới để làm cho kịch bản của bạn trở thành sự thật.

Điều này rất quan trọng nên không thể bỏ qua. Tất cả chúng ta đều kết nối với nhau dựa trên một mức năng lượng. Năm 1943, Lucius Humphrey đã viết trong cuốn sách mỏng hiếm thấy của ông, cuốn *On the Beam*: "Khi chúng ta nghĩ về mình với tư cách là những cá nhân, chúng ta không tách rời khỏi cái tổng thể. Chúng ta là những con người khác nhau nhưng không phải là những con người bị tách rời nhau."

Bởi vì tất cả chúng ta đều kết nối với nhau dựa trên mức năng lượng phía sau khung cảnh, chúng ta có thể gửi hầu hết các yêu cầu vào vũ trụ, và nếu chúng ta không quá chặt chẽ với kết quả đạt được mà cởi mở để tiếp nhận kết quả mà chúng ta đã yêu cầu, thì chúng ta sẽ nhận được nó hay một cái gì đó tốt hơn. Những người tham gia vào việc thể hiện yêu cầu của bạn sẽ cảm thấy năng lượng của bạn dựa trên một mức năng lượng. (Hãy nhớ rằng, tất cả chúng ta đều kết nối với nhau.) Họ sẽ được thuyết phục để giúp đỡ bạn đạt được mục tiêu của bạn.

Đây là công thức tâm linh để thành công mà không bao giờ thất bại - tôi đảm bảo như vậy!

Đây là Tác nhân thu hút!

Hãy quay trở lại và viết kịch bản của bạn!

Bạn đang in ra năng lượng của mình

Đáng đề cập ngay ở đây là danh thiếp của bạn, giấy viết thư, tờ rơi, thư chào hàng và quảng cáo - tất cả mọi thứ bạn làm ra hoặc thuê người khác làm ra để tiếp thị cho công việc kinh doanh của bạn - tất cả đều chứa năng lượng của bạn. Kết quả là, chúng sẽ thu hút - hoặc đẩy lùi - các khách hàng mà bạn muốn có.

Hãy nghĩ lại về một số tờ rơi hoặc thư từ bạn đã nhận được trong hòm thư của bạn. Ngay sau khi nhìn lướt qua nó, bạn cảm nhận về dịch vụ đó bằng cách này hay cách khác. Bạn có thể có một cảm giác tức thời, ví dụ như "Dịch vụ này có vẻ thú vị đây", hoặc một cảm giác tức thời nói với bạn rằng, "Vứt nó vào thùng rác."

Tôi không chỉ nói về hình thức của các quảng cáo tiếp thị, mặc dù đấy là một phần của nó. Khi bạn hoặc bất cứ ai mà bạn thuê tạo ra một tài liệu tiếp thị, họ sẽ đặt những suy nghĩ và cảm xúc của họ vào những gì họ tạo ra. Người đó không nhất thiết phải có tâm linh để tạo nên sự rung động này. Một cách vô thức, nếu bạn không tin vào sản phẩm hoặc dịch vụ

của bạn, niềm tin đó sẽ xuất hiện trong các tài liệu tiếp thị của bạn. Và mọi người sẽ cảm nhận được nó. Và bạn sẽ kinh doanh không tốt.

Một lần nữa, tình cảm thu hút những điều huyền diệu. Khi bạn biết được mình muốn gì, bạn có được sự rõ ràng về nó, và có thể cảm thấy năng lượng của cái bạn muốn, bạn sẽ bắt đầu thu hút hoặc kéo nó đến với bạn. Và khi bạn cảm nhận được năng lượng này một cách rõ ràng, bạn sẽ tạo ra những quảng cáo tiếp thị truyền đạt được năng lượng đó. Dưới đây là một ví dụ về những gì mà tôi muốn nói.

Khi tôi viết một bức thư chào hàng cho một sản phẩm phần mềm mà tôi hoàn toàn tin tưởng vào nó, tôi đã nhận được kết quả đáng kinh ngạc. Mọi người đọc thư và cảm nhận được sự chân thành của tôi và lợi ích mà sản phẩm mang đến cho họ. Kết quả là, hơn 6% trong số họ đã mua sản phẩm. Trong thế giới của tiếp thị trực tiếp qua email, điều đó thật tuyệt vời.

Nhưng khi tôi viết một bức thư chào hàng cung cấp một dịch vụ mà tôi không tin vào nó, gần như tôi chẳng hề nhận được một hồi đáp nào. Tại sao vậy? Cùng một người viết đã tạo ra hai bức thư. Việc tôi thiếu niềm tin đối với dịch vụ kia đã được chuyển tải đến mọi người. Họ chọn lựa dựa trên rung động của tôi, và biết rằng tốt hơn hết là không đặt hàng.

Một ví dụ khác là tờ rơi tôi nhận được mời tham dự một hội thảo tại Seattle. Tất cả những gì tôi nhìn thấy là một bản photocopy đen sì của bản gốc. Vì vậy, tôi đã không thoả mãn với màu sắc tươi sáng, cái mà tôi ưa thích, một sự sao chép thông minh, hoặc những mảng đồ họa đáng ngạc nhiên. Nhưng trong tờ rơi nói một câu gì đó, “Hãy đăng ký để tham dự sự kiện này.” Tôi đã đăng ký. Khi tôi nói chuyện với những người khác tại hội thảo, tất cả mọi người đều nói rằng họ cũng có cùng một cảm giác như tôi. Nhiều người còn nói thêm, “Thậm chí, tôi không biết tại sao tôi lại đến đây. Tôi nhìn thấy tờ rơi và biết tôi phải có mặt ở đây.” Những người tham dự hội thảo đều có được sự rõ ràng về những gì họ muốn. Sự tự tin đó xuất hiện trong cuốn sách quảng cáo của họ. Và mọi người đã đến.

Ngược lại, một công ty mà tôi đã làm việc cho họ cùng thời gian đó muốn tổ chức một hội thảo về tiếp thị qua Internet. Công ty này chỉ chạy theo lợi nhuận. Không có sự quan tâm đến công việc kinh doanh của họ và không có mong muốn chân thành để phục vụ mọi người. Thái độ đó thể hiện rõ trong tài liệu quảng cáo của họ. Khi tổ chức sự kiện này, họ dự kiến có hơn 200 người tham dự. Nhưng chỉ có 20 người tham dự thôi.

Bạn không thể đánh lừa Tác nhân thu hút.

Công việc quảng cáo

Tôi đã nhận thấy rằng, nhiều người có thái độ tiêu cực đối với quảng cáo. Tôi nghĩ đó là một cách nhìn hạn chế. Một quảng cáo có thể giúp bạn tiếp thị cho doanh nghiệp của bạn. Nó có thể trở thành tiếng nói khác, làm việc thay cho bạn. Nó cũng có thể là tâm linh.

Một hôm, tôi đang ăn tối với Jerry và Esther Hicks, và một người bạn khác. Chúng tôi đã nói chuyện về tiếp thị nói chung và quảng cáo nói riêng. Bạn tôi nói, “Anh không cần quảng cáo.”

“Không phải quảng cáo,” tôi nói, “nhưng anh có thể muốn quảng cáo. Một quảng cáo tốt có thể tăng doanh thu của anh.”

“Lần cuối cùng tôi đăng quảng cáo trên một tạp chí,” Jerry bắt đầu kể, “chúng tôi đã nhận được rất nhiều thư hồi đáp đến nỗi không thể xử lý tất cả. Tôi đã dừng việc quảng cáo cho đến khi chúng tôi thuê thêm nhân viên.”

“Có quảng cáo hay không cũng không quan trọng lắm,” Esther thêm vào. “Mọi người sẽ cảm nhận được anh là ai, đang cung cấp những gì, và ra quyết định dựa trên cảm giác đó.”

Jerry và Esther đã thuê tôi viết quảng cáo của họ vì họ biết tôi tin vào công việc của họ. Nếu không tin vào họ, những quảng cáo tôi tạo ra cho họ sẽ bộc lộ điều đó. Và nếu họ không tin vào công việc của họ thì người họ thuê để tạo ra các quảng cáo cũng sẽ biểu lộ thái độ như thế.

Bạn tôi là Sandra Zimmer, người điều hành Trung tâm tự thể hiện tại Houston, cũng biết sức mạnh của quảng cáo dựa trên tâm linh.

Sandra có ý thức đưa vào quảng cáo năng lượng của mình. Cô thực sự ngồi hành thiền với quảng cáo của mình, gửi năng lượng của mình vào quảng cáo. Kết quả là, các quảng cáo của cô có tính chất thu hút đối với công chúng. Cô từng nói với tôi rằng, mọi người giữ nguyên các quảng cáo của cô trong vòng bảy năm. Tôi biết tôi đã nhìn thấy quảng cáo của Sandra từ nhiều năm nay, trước khi tôi trực tiếp gặp cô ấy. Mặc dù quảng cáo của cô có vẻ không khác đi, nhưng chúng được cảm nhận khác đi. Có một cái gì đó trong quảng cáo của cô làm cho người ta dễ nhớ. Một cái gì đó là năng lượng của Sandra.

“Quảng cáo là quan trọng,” có lần Sandra đã nói với tôi. “Nhưng năng lượng mà anh đưa vào các quảng cáo sẽ làm công việc của nó. Nó chính là quy luật thu hút tại nơi làm việc.”

Một lần nữa, bên trong bạn là ai thì bạn tạo ra các kết quả mà bạn sẽ nhận được ở bên ngoài như thế. Thâm tâm của bạn sẽ thu hút cái bên ngoài của bạn. Thậm chí, bài tiếp thị của bạn cũng chứa năng lượng của bạn. Hãy nhận thức rõ ràng, cảm nhận năng lượng của những điều bạn muốn làm, muốn trở thành, hoặc muốn có được, tự nhiên bạn sẽ đi theo hướng thu hút những gì bạn muốn.

Phương pháp của Jonathan

Vì tôi đã làm việc với Jonathan Jacobs hơn 10 năm, gặp gỡ ông gần như mỗi tuần, tôi biết rõ về phương pháp tạo ra kết quả của ông. Như bây giờ bạn đã biết, ông đã có thể giúp đỡ tôi và những người khác đạt được những điều huyền diệu. Tôi nghĩ rằng phương pháp ba bước của ông có giá trị như một cái nhìn cận cảnh. Dưới đây là một phiên làm việc điển

hình với Jonathan:

1. Chúng tôi gặp nhau, và ông hỏi tôi muốn điều gì. Đây là giai đoạn "thiết lập dự định." Một khi bạn quyết định kết quả của bạn, phần còn lại sẽ gần như ở đúng vị trí của nó. Vì vậy, Jonathan luôn bắt đầu bằng cách chú tâm vào mong muốn của bạn. *Bạn muốn điều gì?*

....

....

....

....

....

1. Sau đó, chúng tôi chú tâm vào cách thức để đạt được mong muốn của tôi. Rõ ràng, đây là giai đoạn "nhận thức rõ ràng" của quá trình này. Jonathan đã sử dụng kỹ năng của mình để giúp tôi nhận ra những gì đã ngăn cản tôi đi tới thành công. *Cách thức để thành công của bạn như thế nào?*

....

....

....

....

....

1. Sau đó, chúng tôi truyền năng lượng vào dự định. Nói cách khác, vì chúng tôi đã có một mục tiêu, đã xác định và làm rõ tất cả mọi thứ cản đường việc thể hiện nó, về cơ bản chúng tôi đã gửi năng lượng vào mục tiêu đó. *Bạn làm thế nào để có thể nhận được năng lượng hoặc tăng năng lượng giúp bạn có được thành công?*

....

....

....

....

....

Như bạn có thể thấy, Jonathan đã sử dụng cảm giác ở bước cuối cùng của ông để giúp thu hút mong muốn. Đó là cách bạn sử dụng Tác nhân thu hút. Nói cách khác, ông đã giúp mang lại năng lượng cho cơ thể của tôi, với mong muốn rằng nó sẽ giúp thể hiện dự định của tôi.

Tôi sẽ cố gắng giải thích điều này bằng cách sử dụng kiến thức *Khí công* của tôi.

Những bí mật của người Trung Quốc cổ đại

Khí công là một nghệ thuật chữa trị của người Trung Quốc cổ đại. Nó tương tự như *Thái cực quyền*, trong đó người ta sử dụng các chuyển động chậm, nhận thức về cơ thể, và khơi dòng năng lượng nội tại một cách có chủ định để tạo ra kết quả. *Khí công* được sử dụng để chữa bệnh, cấu trúc lại, cải thiện năng lượng và tuần hoàn, đạt được và duy trì một cơ thể và tâm trí khỏe mạnh.

Bạn có thể sử dụng một dạng bài tập *Khí công* đơn giản để kéo năng lượng vào cơ thể của mình, hướng nó tới mục đích thu hút các mục tiêu của bạn. Nó như thế này:

1. Hãy quyết định bạn muốn gì.
2. Nhận thức rõ ràng về bất cứ điều gì theo cách đạt được mục tiêu.
3. Mang năng lượng vào cơ thể của bạn trong khi giữ nguyên dự định của bạn trong tâm trí.

Điều này dễ thôi và nó có thể xuất hiện đầu tiên. Tất cả những gì bạn phải làm là *thở*. Khi bạn hít vào, hãy tưởng tượng không khí là năng lượng. Hãy nhìn nó đi vào cơ thể của bạn và đạt được mong muốn của bạn.

Nhiều bài tập *Khí công* dựa vào việc bạn sử dụng tâm trí của bạn trong khi hít thở và di chuyển cơ thể. Đó là những gì tôi yêu cầu bạn làm ở đây. Trong tâm trí, hãy xem xét mục tiêu của bạn. Có lẽ bạn thấy nó đã hoàn thành. Có lẽ bạn không thể nhìn thấy mục tiêu, nhưng bạn biết, ở một mức độ nào đó, nó như thế nào khi đã được hoàn thành. Hãy đi đến đó. Sử dụng tâm trí để trải nghiệm ý định của bạn.

Khi bạn hít thở, hãy tưởng tượng không khí là năng lượng đang đi vào trải nghiệm tinh thần đó. Hãy nhìn năng lượng đang tiếp nhiên liệu cho nó, làm cho nó sống động. Cứ cho là năng lượng của bạn là sự màu nhiệm sẽ thổi sinh khí vào dự định của bạn.

Hãy quên nó đi. Bạn không cần phải làm gì nữa. Và như bạn sẽ thấy trong phần tiếp theo, ở bước cuối cùng trong công thức Tác nhân thu hút, việc quên nó đi rất quan trọng.

Đốt cháy mong muốn

Khi tôi đến Australia hồi tháng Năm năm 1999, tôi được biết rằng có nhiều loại hạt giống không thể nảy mầm và phát triển được trừ khi chúng được đốt cháy trước.

Trong cơ thể con người, bạn phải đốt cháy hạt giống mong muốn của bạn bằng sức nóng của cảm xúc. Bất cứ khi nào bạn cảm thấy yêu thương hay sợ hãi, hai cảm xúc rất mạnh mẽ, người bạn sẽ nóng lên. Sức nóng đó đi đến thâm tâm của bạn và làm hạt giống, hình ảnh, điều bạn mong muốn nảy mầm. Bạn làm điều đó thông qua cảm xúc.

Điểm mấu chốt của bước này là bạn phải cảm nhận năng lượng của điều bạn muốn làm, muốn trở thành hoặc muốn có một cách thật vui vẻ. Như Joseph Murphy đã viết trong cuốn sách mỏng của ông, *How to Attract Money* "Cảm nhận được sự giàu có sẽ tạo ra sự giàu có."

Hoặc như William E. Towne đã viết vào năm 1920, "Một ý nghĩ chỉ mạnh mẽ khi nó được hậu thuẫn bằng cảm xúc. Cảm xúc cung cấp cho ý nghĩ năng lượng phản ứng lại của nó. Để tạo ra một khẳng định về những gì bạn mong muốn, nếu không có đức tin hoặc cảm xúc, mong muốn đó sẽ khó được thực hiện."

Và Thẩm phán Thomas Troward đã viết trong cuốn sách *The Hidden Power* của ông: "Suy nghĩ của chúng ta, với tư cách là cảm xúc, là thanh nam châm hút chúng ta vào những điều kiện tương ứng với chính nó."

Hãy cảm nhận niềm vui của việc có được những gì bạn muốn - cảm nhận nó ngay bây giờ - và bạn sẽ bắt đầu thu hút nó đến với bạn, và bạn đến với nó.

Hãy dành thời gian để lập kịch bản bạn muốn trở thành, muốn làm được hoặc muốn có được những gì. Hãy nhớ viết kịch bản này, như thể dự định đã thành hiện thực và bạn cảm thấy nó thật tuyệt vời. Vì bạn có thể vẽ ra cảnh này theo bất cứ cách nào bạn thích, hãy làm cho nó thấm đẫm bằng những cảm xúc và chi tiết, và trên tất cả là thật vui vẻ!

Toàn bộ quá trình tâm thần, tâm linh và giàu có về vật chất có thể được tổng kết trong một từ: Lòng biết ơn.

—JOSEPH MURPHY, *Your Infinite Power to Be Rich*, 1966

Chương 16
BƯỚC NĂM:
BÍ MẬT SAU CÙNG

Đây là một bí mật có thể khiến bạn ngạc nhiên: Nếu bạn muốn một cái gì đó nhưng có thể sống mà không cần có nó, thì bạn sẽ gặp rất nhiều rắc rối khi đã có nó.

Đây là một trong những điều trớ trêu của cuộc sống. Khi bạn đang mong muốn một cái gì đó, với thái độ thiếu nghiêm túc, nhưng không nhất thiết phải sống có nó, vũ trụ sẽ nhanh chóng mang nó đến cho bạn.

Nhưng ngay sau khi bạn nói, "Tôi *phải* có cái này," bạn đã bắt đầu quẳng nó đi.

Tại sao vậy?

Bởi vì bạn đang phát ra một năng lượng để đẩy lùi những gì bạn nói là bạn muốn.

Bởi vì bạn đang chú tâm vào cái cần thiết và cái không cần thiết trong thời điểm này.

Bởi vì bạn chưa được biết về những bí mật sau cùng, Bước thứ năm: *Hãy quên nó đi.*

Tình yêu của cái tôi

Năm ngoái, tôi phát hiện ra rằng hầu hết chúng ta, trong đó có tôi, không thích để cho và cho phép sự việc tự diễn ra, bởi vì chúng ta không có gì để mà vật lộn vì nó. Không có vở kịch nào. Hầu hết chúng ta đều cảm thấy rằng, nếu chúng ta không thể đến được đó và tranh đấu thì chúng ta cảm thấy mình không hoàn thành bất cứ điều gì hoặc đến được bất cứ nơi nào. Cuộc đấu tranh này tạo ra cảm giác về sự hoàn thành. Ít nhất, bạn có thể nói, "Ồ, tôi đã cố gắng."

Cái tôi sẽ chạy ào ra khỏi cuộc tranh đấu. Cái tôi sẽ bắt đầu cảm thấy rằng nó đang làm một cái gì đó thật đáng giá. Ồ, điều đó là tốt thôi. Nếu cái tôi của bạn cần một cái vỗ nhẹ vào lưng, cứ để cho nó tranh đấu cho một số điều mà bạn mong muốn. Nhưng sự thật là, bạn hoàn toàn không cần phải tranh đấu. Một lần nữa, có thể có cách khác. . . một cách nào đó dễ chịu hơn.

Tôi đã từng dạy một lớp được gọi là, "Trò chơi viết lách của nội tâm." Lớp học được thiết kế theo một công trình của Tim Gallwey, người đã viết *The Inner Game of Tennis* và là đồng tác giả của một số cuốn sách "trò chơi nội tâm" khác. Những gì tôi khám phá ra là, chúng ta có ít nhất hai loại người, không phải nhiều loại như các khía cạnh tâm trí của chúng ta. Gallwey gọi họ là Cá tính 1 và Cá tính 2.

Cá tính 1 có thể được so sánh với cái tôi của bạn, phần muốn kiểm soát của bạn.

Cá tính 2 có thể được so sánh với tổng thể bên trong của bạn, phần kết nối đến tất cả mọi thứ của bạn.

Công việc của Cá tính 1 là lựa chọn những gì bạn muốn và để cho nó tự đến.

Công việc của Cá tính 2 là mang nó đến với bạn.

Gallwey biết được rằng, khi người ta đã biết để cho nó tự đến và tin tưởng vào điều đó thì họ thường có được những gì họ muốn, và nó đến dễ dàng hơn nhiều so với khi bạn tranh đấu vì nó.

Khái niệm giống như vậy hoạt động trong cuộc sống của bạn. Hãy chọn những gì bạn muốn và để cho Chúa hay Vũ trụ (bất cứ cái gì mà bạn gọi tên) mang nó đến với bạn. Hãy để nó dàn xếp các sự kiện sẽ thể hiện điều bạn mong muốn. Không cần biết bạn sẽ thể hiện điều đó như thế nào. Nếu biết làm thế nào, bạn có thể bị giới hạn. Nếu bạn chọn thể hiện một cái gì đó, nhưng không thể nhìn thấy cách tạo ra nó một cách có ý thức, bạn có thể sẽ bỏ cuộc. Tâm trí có ý thức không thể nhìn thấy mọi khả năng có thể xảy ra. Hãy từ bỏ sự kiểm soát và bạn giải phóng Vũ trụ để nó mang đến cho bạn bất cứ điều gì bạn muốn.

Hơi khó hiểu phải không? Thế thì, hãy cho phép tôi kể một câu chuyện. . .

Điều huyền diệu về những bí mật bị bỏ quên

Trước đây, khi tôi đang viết một cuốn sách, cuốn *The Seven Lost Secrets of Success*, tôi đã bị ám ảnh. Tôi đã dành hai năm trong đời để thực hiện một sứ mệnh tỏ lòng kính trọng Bruce Barton, một người đã gây ảnh hưởng lớn cho nước Mỹ, nhưng không hiểu vì sao không được nhắc đến trong lịch sử.

Một hôm, tôi nhận được một cuộc gọi từ một bác sĩ y khoa ở phía tây Texas. Ông muốn thuê tôi viết một cuốn sách đứng tên ông. Mặc dù miễn cưỡng nhưng tôi đã cảm thấy đó đúng là việc cần làm. Tôi đã bay đến đó, gặp ông ta, thương thảo về hợp đồng, và đã bay trở lại Houston với một tấm séc lớn trong tay, một khoản trả trước không cần hoàn lại để thuê tôi viết cuốn sách cho ông ta.

Nhiều tuần trôi qua. Sau đó, nhiều tháng trôi qua. Trong thời gian này, tôi đang dành hầu hết năng lượng để viết cuốn sách về Barton. Tôi hiếm khi động đến cuốn sách của ông bác sĩ, và chẳng bao giờ nghe được tin tức của ông. Cuối cùng, tôi quyết định nên bay đến gặp ông, và tôi sẽ trình bày với ông một số tư liệu. Vì vậy, tôi đã đặt trước một chuyến bay và bắt đầu viết cuốn sách đó. Nhưng một điều kỳ lạ đã xảy ra. Bất cứ khi nào tôi gọi đến văn phòng của ông bác sĩ, đều không có ai trả lời điện thoại. Việc đó diễn ra trong nhiều ngày. Sau đó, một ngày trước khi chuyến bay của tôi cất cánh, có người trả lời điện thoại. Đó là người quản lý doanh nghiệp của ông bác sĩ.

“Ông Bill ạ, tôi là Joe Vitale,” tôi bắt đầu.

“Chào Joe” tiếng nói của ông ta vang lên, có vẻ dè dặt.

“Có chuyện gì xảy ra vậy? Mấy ngày vừa rồi không ai có trả lời điện thoại.”

“Vâng, có sự thay đổi trong kế hoạch.”

“Cái gì cơ?”

Bill lẩm bẩm điều gì đó. Tôi đề nghị ông ấy nói lại câu đó. Tôi không thể tin vào những gì mình đã nghe được.

“Ông bác sĩ đang bị ngồi tù,” ông ta nói.

Nếu nói rằng tôi đã choáng váng thì là nói dối. Tôi đã bị sốc mạnh. Không nói nên lời.

“Ông bác sĩ đang phải ngồi tù!?!” tôi buột miệng. “Bill, điều gì đang xảy ra vậy?”

“Vâng, ông ấy vi phạm quy định phóng thích.”

Một lần nữa, tôi lại bị sốc.

“Anh muốn nói là trước đây ông ấy đã phải ngồi tù sao?!”

“Vâng, ông ấy đã gửi một quả bom thư đến người vợ cũ và bị bắt rồi tống vào nhà tù,” Bill giải thích. “Ông ấy được phép tại ngoại và vẫn được hành nghề bác sĩ, nhưng không được dùng súng hoặc bom nữa”.

“Đừng nói với tôi,” tôi nói.

“Vâng, họ đã tìm thấy quả bom tại bàn làm việc của ông ấy.”

Phải mất một lúc tôi mới hết choáng váng vì sự kiện này. Nhưng tôi muốn các bạn chú ý đến một phép màu ở đây. Khi tôi ký hợp đồng với ông bác sĩ, tôi đã được trao một khoản tiền lớn. Không cần hoàn lại. Số tiền đã cho phép tôi làm việc với cuốn sách nói về Barton. Và sau đó, khi vị bác sĩ kia phải vào tù, tôi đã được giải thoát khỏi hợp đồng đó. Tôi đã hoàn toàn không phải viết cuốn sách của ông ấy. Ngay cả việc cố gắng để trả lại tiền cho ông ấy, chuyện tôi không bắt buộc phải làm, cũng là vô nghĩa. Ông bác sĩ đã ra đi.

Bằng cách nào đó, Chúa hay Vũ trụ hay Thượng Đế (hoặc bất cứ tên gì bạn muốn sử dụng để gọi những thế lực vô hình) đã thiết lập các giai đoạn cho sự kiện lớn này. Tôi có thể dàn xếp một sự kiện như thế không? Cực khó. Tôi đã viết quảng cáo như thế nào nhỉ?

“Muốn gặp người bác sĩ: Là người từng bị ngồi tù, muốn viết một cuốn sách, và sẵn sàng trở lại nhà tù trong sáu tháng để tôi có thể giữ số tiền của ông.”

Tôi không nghĩ như vậy.

Đối tác của bạn cũng cần sự rõ ràng

Một lần nữa, khi bạn biết bạn muốn những gì và chúng rõ ràng, bạn sẽ được hút đến những điều bạn muốn, và các sự kiện sẽ kéo nó đến với bạn.

Jonathan luôn luôn nhìn thấy điều này xảy ra. Khi hai người bác sĩ ở Seattle không thể nhất trí về không gian văn phòng mà họ cần, họ đã đến với Jonathan. Sau một phiên làm việc, họ đã rõ ràng. Trong vòng 24 giờ, họ đã tìm thấy không gian mà họ cần, và ký hợp đồng thuê nó.

Tôi đã thấy một điều như vậy xảy ra khi người vợ cũ đã quá cố của tôi và tôi muốn mua một ngôi nhà từ nhiều năm trước đây (tất nhiên là khi chúng tôi còn là một gia đình). Nếu bạn đang cố gắng thể hiện một cái gì đó cùng với một người khác, cả hai người các bạn phải rõ ràng trước khi các bạn biểu lộ sự kiện này. Tôi đã một mình thực hiện việc mua ngôi nhà tôi muốn. Nhưng mọi việc vẫn không suôn sẻ. Cuối cùng, người vợ cũ của tôi đã đến gặp Jonathan. Cô ấy giải tỏa một số niềm tin cũ của mình về sự tự tôn và tiền bạc. Ngày hôm sau, nhân viên bất động sản gọi điện đến. Ba ngày sau, chúng tôi chuyển đến nhà mới. Và chuyện này xảy ra sau gần 12 tháng chậm trễ!

Hãy nhớ rằng, bạn không thể đổ lỗi cho người nào khác khi bạn không có được kết quả mà bạn muốn có trong quan hệ. Hãy nhớ rằng, cái bên ngoài là sự phản ánh nội tâm của bạn. Đối tác của bạn biểu lộ những gì mà bạn tin tưởng. Hãy thay đổi niềm tin vào bạn và cái bên ngoài của bạn sẽ thay đổi.

Bạn có muốn nghe một ví dụ từ giới kinh doanh không?

Thay đổi nội tâm để thay đổi bên ngoài

Dan Poynter là một người bạn thân của tôi, và là một chuyên gia về tự xuất bản. Anh đã viết một số cuốn sách, bao gồm cuốn sách nổi tiếng *Self - Publishing Manual*. Dan cũng tiến hành các cuộc hội thảo cuối tuần tại nhà riêng của anh về làm thế nào để tự xuất bản và tiếp thị cho cuốn sách của bạn. Anh vẫn giữ hội thảo này đã hơn 10 năm, đã giúp đỡ hàng trăm người, nhưng luôn luôn phải rất vất vả mới có người đăng ký tham gia sự kiện này. Một hôm, Dan gọi đến đề nghị tôi giúp đỡ.

“Joe, tôi muốn anh viết cho tôi một cuốn sách quảng cáo mỏng, đủ mạnh mẽ để mọi người vẫn đăng ký dự hội thảo của tôi mà tôi không phải làm gì cả.”

Bạn hãy chú ý xem Dan đang làm những gì nhé. Anh biết anh không muốn những gì (mỏi mồm chèo kéo mọi người đến với hội thảo của mình), và biết mình muốn những gì (có người gọi đến và đăng ký dự hội thảo một cách dễ dàng và không tốn công sức). Từ hai bước đó, anh đã gọi cho tôi. Khi tôi đồng ý viết một tài liệu quảng cáo mới cho Dan, anh ấy đã phải làm những gì?

Hãy quên nó đi.

Anh ấy phải quên nó đi. Anh ấy tin tưởng rằng mình đã thuê đúng người và mọi việc sẽ ổn thỏa. Mặc dù anh không biết đến điều đó, "Hãy quên nó đi" là bước then chốt trong quá trình Tác nhân thu hút. Anh ấy làm theo quá trình này bằng trực giác.

Tôi đã thiết kế một tờ rơi cho Dan, anh rất thích và cho in ngay. Một vài tuần sau đó, tôi gọi cho anh ấy, và anh nói "Hội thảo của tôi đã được đăng ký hết chỗ rồi."

"Vậy ư?!" Tôi vui mừng hét lên. Nhưng Dan đã chặn khúc nhạc của tôi lại.

"Nhưng đó không phải là do tờ rơi của anh," anh ta nói.

"Không phải sao?"

"Hội thảo được đăng ký cách đây hai tuần, mà tôi chỉ mới phát hành các tờ rơi vào tuần trước. Đã có sự chậm trễ trong việc gửi thư."

"Sau đó, những gì đã xảy ra?" tôi hỏi. "Tại sao nó được đăng ký hết chỗ nhỉ?"

Dan không biết. Nhưng đây là dự đoán của tôi. Như đến nay bạn đã biết, năng lượng mà bạn đưa ra sẽ đem lại kết quả mà bạn nhận được. Khi Dan tuyên bố về dự định mới của mình, và cho phép tôi tạo ra một tờ rơi mới cho anh, anh đang thay đổi tín hiệu nội tâm mà anh gửi đi. *Một khi bạn thay đổi cách thức bên trong của bạn, thế giới bên ngoài cũng thay đổi*. Thậm chí, Dan chưa phát hành tờ rơi ra ngoài. Người khác lựa chọn dựa vào các tín hiệu trong không gian và trả lời.

Có điên không nhỉ? Có lẽ như vậy. Nhưng như tôi đã chỉ ra trong suốt cuốn sách này, năng lượng bạn đưa ra sẽ thu hút và tạo ra các kết quả mà bạn nhận được. Nếu thay đổi năng lượng bên trong của bạn, bạn có thể thay đổi kết quả của bạn.

Xin bạn hãy nhớ rằng, sau này khi gặp Dan ở Chicago, anh nói với tôi rằng nhờ tập tài liệu mới tôi đã viết cho anh, hội thảo tháng Tám của anh đã được đăng ký kín chỗ ngay từ tháng Sáu.

Điều huyền diệu về hãng Nightingale-Conant

Câu chuyện sau đây cho thấy một trong những ước mơ lớn nhất của tôi đã trở thành sự thật như thế nào. Tôi chia sẻ nó với bạn và hy vọng rằng nó sẽ truyền cảm hứng cho bạn, để bạn có những ước mơ của chính mình. Câu chuyện nói về sức mạnh của việc thiết lập dự định và sau đó quên nó đi.

Trong nhiều năm, tôi đã muốn có một chương trình thu âm của riêng tôi trong cuốn catalog của hãng Nightingale-Conant. Tôi muốn nó mang lại cho tôi uy tín cũng như lợi nhuận. Tôi muốn được ở trong danh sách băng thu âm bán chạy nhất của họ: Tony

Robbins, Tom Peters, Deepak Chopra, Bob Proctor, Brian Tracy, và Wayne Dyer.

Nhưng cho đến mùa thu năm 1998, mong muốn này vẫn chỉ là một giấc mơ. Bất chấp thực tế là tôi luôn luôn gửi đến Nightingale-Conant các cuốn sách mới của tôi ngay sau khi chúng được xuất bản, có vẻ chưa bao giờ tôi gợi lên được mối quan tâm của họ đối với công việc của tôi.

Nhưng tôi không bao giờ bỏ cuộc. Tôi chỉ đơn giản là giữ ước mơ đó, và tin tưởng rằng một cái gì đó sẽ đến, sớm hay muộn, và vẫn làm công việc của mình: Viết những gì tôi hy vọng là những cuốn sách có cảm hứng và hữu ích.

Và sau đó, một cái gì đó tuyệt vời sẽ xảy ra.

Một ngày nọ, một người đàn ông đã bắt đầu gửi e-mail cho tôi, đặt ra rất nhiều câu hỏi về tiếp thị nói chung và P.T. Barnum nói riêng. Ông ta là một người hâm mộ của Barnum và rất thích cuốn sách *There's a Customer Born every Minute* của tôi. Tôi trả lời các câu hỏi của ông ấy, rất vui vẻ.

Sau đó, một hôm tôi nhận được một cú sốc. Người đàn ông ấy đã gửi e-mail cho tôi nói rằng, “Nếu ông muốn tài liệu của mình được Nightingale-Conant xem xét thì hãy cho tôi biết. Tôi là Giám đốc dự án tiếp thị.”

Bạn không thể tưởng tượng rằng tôi đã ngạc nhiên như thế nào. Hoặc tưởng tượng được sự vui thích của tôi.

Ngay lập tức, theo đường chuyển phát nhanh, tôi gửi toàn bộ sách, băng ghi hình và khóa học nghiên cứu tại nhà của tôi (sáu băng ghi âm và vở bài tập) cho người bạn mới của tôi tại Nightingale-Conant. Ông ấy không thích bất cứ cái gì tôi đã gửi. Thay vào đó, ông *yêu quý* tất cả mọi thứ tôi đã gửi. Và ngay lúc đó, ông bắt đầu quá trình bán các tác phẩm của tôi tại Nightingale- Conant.

Ông trở thành thiên thần giám hộ của tôi.

Vào dịp Giáng sinh, ông đã gỡ ngôi sao trên ngọn cây thông Noel của công ty và thay vào đó một bức ảnh của tôi.

Ông lấy hình ảnh của tôi và đặt khắp các phòng làm việc của Nightingale-Conant, kể cả phòng tắm của đàn ông và phụ nữ.

Sau 11 tháng gọi điện, fax, gửi thư từ và bưu kiện, và rất nhiều hình ảnh của tôi, tôi tự hào thông báo rằng Nightingale-Conant đang triển khai tác phẩm đầu tiên của tôi. Nó có tên là *The Power of Outrageous Marketing*. Nó vẫn là cuốn sách bán chạy nhất của họ khoảng 10 năm nay.

Và năm ngoái, hãng này đã thuê tôi để thu âm cuốn *The Missing Secret*. Tôi đã cung cấp địa chỉ liên hệ của tôi như trong chương trình trước đó, để ông ấy giúp tôi thương lượng

về một thương vụ tốt cho chương trình thứ hai này, và ông ấy rất ấn tượng khi được tôi thuê làm thương vụ này. Bây giờ, ông ấy là Phó Chủ tịch phụ trách tiếp thị của tôi!

Câu chuyện thú vị này minh họa cho nhiều bài học:

- Sức mạnh của một ước mơ (Tôi đã giữ được tầm nhìn về những gì tôi muốn trong nhiều năm).
- Điều huyền diệu xảy ra khi có một người nào đó tin tưởng vào bạn. (Người đã liên hệ với tôi tin tưởng tôi đến mức đáng kinh ngạc, và cứ nói đi nói lại với tôi như vậy hơn 11 tháng qua.)
- Điều huyền diệu thực sự xảy ra khi bạn đang song hành với mục đích cuộc sống của bạn và làm những gì khiến cho tâm hồn của bạn hạnh phúc. . .
- Và sức mạnh của việc quên nó đi.

Tôi chắc rằng có những bài học khác trong câu chuyện này, những bài học mà các bạn nhìn thấy, còn tôi thì không. Một lần nữa, tôi chia sẻ câu chuyện này với bạn và hy vọng rằng nó thắp lửa cho trái tim của bạn, nó đánh thức một cái gì đó trong tâm hồn của bạn và thúc giục bạn hãy phấn đấu - và đạt được - những ước mơ của bạn.

Và đây là một điều gì đó nữa để bạn suy nghĩ:

“Lời cầu nguyện của bạn sẽ được thực hiện”

Theo nghiên cứu của tổ chức Spindrift Foundation về sức mạnh của lời cầu nguyện, câu cầu nguyện “Lời cầu nguyện của bạn sẽ được thực hiện” có thể đem lại kết quả lớn hơn hai lần so với câu cầu nguyện cụ thể “Hãy cho tôi cái này”. Đó là lý do tại sao nên kết thúc lời yêu cầu về bất cứ điều gì bạn muốn với những lời kỳ diệu, “Điều này hoặc điều gì đó tốt hơn” lại quan trọng đến như vậy.

Khi tôi đang viết cuốn sách về P.T. Barnum, *There’s a Customer Born every Minute*, tôi đã đến mộ của nhà quảng cáo nổi tiếng ở Bridgeport, bang Connecticut. Tôi đã có một trải nghiệm cảm động ở đó, trải nghiệm mà tôi đã viết trong cuốn sách của tôi. Nhưng những gì tôi muốn chia sẻ với bạn ở đây là những dòng chữ tôi thấy được viết trên bia mộ của Barnum. Trước sự ngạc nhiên của tôi, những dòng chữ được khắc trên bia mộ bằng bê tông đơn giản là những lời huyền diệu, những lời mà Barnum đã dựa vào trong suốt cuộc đời nhiều màu sắc của mình:

“Không phải ý muốn của tôi, mà ý muốn của bạn sẽ được thực hiện.”

Những lời huyền diệu đó đã tỏ ra hiệu nghiệm đối với Barnum, giúp ông sống sót sau các thảm họa cá nhân và nghề nghiệp và để trở thành một trong những triệu phú đầu tiên của nước Mỹ, và những lời đó cũng có thể hiệu nghiệm đối với bạn.

Nói cách khác, hãy tin tưởng vào Vũ trụ.

Hãy muốn có cái gì đó tốt hơn ư?

Bạn có thể yêu cầu bất cứ điều gì bạn muốn làm, muốn trở thành hoặc muốn có, nhưng cũng sẵn sàng để Vũ trụ cung cấp cho bạn một cái gì đó tốt hơn. Hãy kết thúc mọi yêu cầu của bạn với cụm từ, “Điều này hoặc điều gì đó tốt hơn”, và bạn sẽ để cho Vũ trụ biết rằng “Ý muốn của bạn sẽ được thực hiện” có tầm quan trọng cao nhất.

Tại sao lại như vậy? Bởi vì Vũ trụ có thể nhìn thấy bức tranh lớn trong khi cái tôi của bạn không thể nhìn thấy.

Công việc của bạn là yêu cầu về những gì bạn muốn, và sau đó hành động dựa trên nội tâm sẽ đưa bạn làm những việc đó, như gọi điện thoại, viết thư, đi thăm một người nào đó, hoặc bất cứ việc gì khác. Bob Proctor, trong cuốn sách tuyệt vời của mình, cuốn *You Were Born Rich*, đã lý giải theo cách sau:

“Học để làm theo tiếng nói thầm kín của nội tâm, nói bằng cảm xúc chứ không phải là chữ nghĩa; làm theo những gì bạn ‘nghe thấy’ từ nội tâm hơn là những gì người khác có thể bảo bạn làm.”

Chính Vũ trụ sẽ hành động để đưa bạn đến với những gì bạn muốn, và đưa những gì bạn muốn đến với bạn. Tất cả những gì bạn phải làm là quên nó đi, trong khi hành động dựa trên nội tâm nhắc nhở bạn. Hãy để sự sợ hãi, nghi ngờ, lo lắng, thất vọng và bất kỳ cảm xúc tiêu cực nào khiến bạn cảm thấy thấp kém qua đi.

Nhà thơ và nhà hiền triết nổi tiếng Rumi đã viết một câu có thể giúp bạn ở đây: “Một số điều không xảy ra đã giữ cho thảm họa không xảy ra.”

Hãy suy nghĩ về nó. Những gì bạn được yêu cầu phải làm là tin tưởng. Tin tưởng rằng, khi một cái gì đó xảy ra thì cũng tốt; và tin rằng khi cái mà bạn muốn không xảy ra thì cũng tốt.

Wayne Dyer mới ra một cuốn sách thú vị, có nhan đề *The Power of Intention*. Cuốn sách tuyên bố sẽ dạy bạn làm thế nào để có được bất cứ điều gì bạn muốn. Một bạn đọc cuốn sách này đã nói, nhan đề của nó nên đặt là *Làm thế nào để có được những gì bạn muốn bằng cách muốn những gì bạn có được.*

Thật chính xác!

Thủ thuật để thể hiện bất cứ điều gì bạn muốn là tin tưởng rằng bất cứ điều gì bạn có được là những gì bạn đã muốn thể hiện lúc đầu. Bạn thu hút nó. Càng hiểu rõ sự cân bằng giữa mong muốn và cho phép, hoặc giữa mong muốn và quên nó đi, bạn sẽ càng hạnh phúc trong mọi thời điểm.

Hãy để tôi giải thích điều này bằng một câu chuyện khác. . .

Chòm sao Thiên nga

Terri Levine là một nhà diễn thuyết nổi tiếng tầm cỡ thế giới, một tác giả có sách bán chạy nhất, và là bạn thân của tôi. Đầu năm 2004, cô được hãng truyền hình FOX tiếp xúc và có cơ hội trở thành một huấn luyện viên cho một chương trình mới của họ. Hàng tuần, Terri sẽ xuất hiện trên truyền hình quốc gia. Cô ấy sẽ trở nên nổi tiếng. Cô muốn được chọn làm huấn luyện viên về phát triển bản thân. Với tư cách là tư vấn về tiếp thị của cô ấy, tôi cũng muốn cô được như vậy. Sau nhiều tuần phỏng vấn, trao đổi e-mail, và gợi ý trên mạng, Terri tin rằng cô sắp trở thành giảng viên cho chương trình truyền hình thì một hôm, cô nhận được một tin buồn. Cô bị từ chối. Các giám đốc điều hành tại FOX đã quyết định đi một con đường khác và chọn một huấn luyện viên khác.

Terri đã buồn bã. Bạn nên hiểu rằng, Terri là một trong những người tích cực nhất mà tôi biết. Cô rất lạc quan, cởi mở, vui vẻ, và luôn luôn tìm kiếm sự tích cực trong mọi tình huống. Nhưng cái tin cô bị từ chối đã làm cô rã rời. Tôi không thể nói gì để giúp cô ấy cảm thấy khá hơn. Theo thời gian, cô để cho trải nghiệm này qua đi, nhưng cô luôn cảm thấy thất vọng.

Sau đó, mấy tháng sau, chương trình FOX mà Terri đã được xem xét lên sóng. Nó nói về những người phụ nữ thô kệch đã được biến đổi bằng phẫu thuật thẩm mỹ, tư vấn và huấn luyện. Terri xem chương trình này và thấy ghê tởm nó. Cô nói: “Nó chẳng nói lên điều gì mà tôi tin tưởng hoặc muốn được tham gia. Tôi thấy nhẹ người vì đã không được chọn để làm chương trình này.”

Hôm đó, tôi gửi cho Terri một e-mail nói rằng cô thật đáng yêu; cô ấy nói với tôi rằng cô đã giữ nó trong thư mục “Sự thông thái” của mình. Tôi đã viết:

“Nhiều điều có thể đang là mối quan tâm lớn nhất của chúng ta lại thường không giúp ích gì cho chúng ta khi chúng ta nhìn vào tổng thể. Chúng ta phải tin tưởng và quên nó đi, nhận ra rằng tất cả mọi thứ xảy ra đều tốt cho chúng ta.”

Biến nó thành một cái gì đó tốt đẹp

Tôi đang mải mê đọc cuốn *A Lifetime of Riches,* tiểu sử của Napoleon Hill, tác giả cuốn sách kinh điển *Think and Grow Rich* (13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu)

Người đàn ông ấy đã không chỉ phấn đấu suốt 20 năm để viết các tài liệu hướng dẫn thành công, ông còn là người đã trải qua cảnh nghèo đói, mạng sống bị đe dọa, những người ủng hộ ông bị giết, ông đã đau khổ vì tuyệt vọng, và gia đình ông khổ sở đến mức không thể hiểu nổi.

Thành công của ông không phải có được chỉ sau một đêm.

Một điều toát lên từ câu chuyện về cuộc đời Hill là khả năng biến cái tiêu cực thành tích

cực. Ông luôn luôn tìm kiếm những gì mà một số người gọi đó là những ánh sáng trong đám mây đen tối. Suy nghĩ về cuộc sống của Hill, tôi nhận ra tôi đang chú ý đến khả năng nhìn thấy mặt tốt trong mọi sự việc mà người khác đã trải qua.

Tôi đã tham dự một sự kiện với người bạn là Mark Joyner, người đi tiên phong trong lĩnh vực Internet và là tác giả có sách bán chạy nhất. Tôi nghe lỏm được câu chuyện Mark nói với một người đàn ông vừa trải qua những khổ sở vì Ủy ban Thương mại Liên bang. Mark nghe câu chuyện buồn của người đàn ông và sau đó nói, “Hãy biến nó thành một cái gì đó tốt đẹp.”

Đây là một lời khuyên rất đáng chú ý. Đó chính là điều mà Napoleon Hill đã nói. Nó đi ngược lại những gì mà đa số mọi người đều đã từng muốn làm thử. Toàn bộ ý tưởng lấy bất cứ điều gì xảy ra với bạn và biến nó thành điều gì đó có vẻ tốt, thoạt nhìn là hết sức vô lý.

Nhưng ý tưởng này cũng là một chìa khóa để thành công. Tôi nhớ P.T. Barnum đã trả giá để mua con voi của một đối thủ kình địch. Ông đã gửi một bức điện nêu rõ cái giá mà ông sẽ trả. Đối thủ cạnh tranh của ông đã lấy bức điện tín của Barnum và đăng nó như một quảng cáo, nói: “Barnum nghĩ về con voi của chúng tôi như thế này đây.”

Thay vì bực bội, Barnum quyết định hợp tác với những đối thủ cạnh tranh đó. Điều đó đã khai sinh ra Rạp xiếc Barnum & Bailey nổi tiếng. Barnum đã lấy trải nghiệm đó và biến nó thành một cái gì đó tốt đẹp.

Những gì tôi, Barnum, Joyner và Hill đang làm là giống nhau: lấy cái gọi là trải nghiệm tiêu cực trong cuộc sống và biến chúng thành một cái gì đó tốt đẹp. Tôi gọi phương pháp này là TIISG (viết tắt của “Turn It Into Something Good”).

Bạn cũng có khả năng để làm điều này. Đó là một lựa chọn. Không có vấn đề gì xảy ra, hít một hơi và hỏi “Phải làm thế nào để tôi có thể biến điều này thành một cái gì đó tốt đẹp?”

Câu hỏi này sẽ dẫn dắt tâm trí bạn. Thay vì chỉ nhìn vào vấn đề, bạn đang tìm kiếm giải pháp cho vấn đề đó. Đây là một cách tuyệt vời giúp bạn biết cách làm thế nào để vận hành bộ não của chính mình. Bạn trở thành người chủ chứ không phải là nô lệ đối với cuộc sống của bạn.

Andrew Carnegie - nhà tài phiệt đã thách thức Napoleon Hill tìm kiếm suốt 20 năm để khám phá những bí mật của thành công - đã thú nhận rằng chiếc chìa khóa chính để mở cánh cửa thành công đáng kinh ngạc của ông chính là khả năng vận hành tâm trí của mình.

Ông đã nói với Hill, “Tôi không còn bị khổ sở vì nghèo đói bởi vì tôi đã sở hữu tâm trí của mình, và nó đã mang lại cho tôi mọi thứ vật chất tôi muốn, và nhiều hơn tôi cần. Nhưng sức mạnh của tâm trí là một cái gì đó phổ quát nhất, vì nó có sẵn cho người bình thường cũng như người vĩ đại nhất.”

Tất cả bắt đầu với câu hỏi TIISG rất cơ bản: “Làm thế nào tôi có thể biến điều này thành

một cái gì đó tốt đẹp?”

Câu trả lời sẽ mang lại cho bạn nhiều lựa chọn mới, hạnh phúc mới, và có thể dẫn đến sự giàu có mà bạn chưa bao giờ dám mơ ước.

Chỉ cần nhớ TIISG.

Những gì hiện đang làm phiền bạn, bạn đều có thể biến chúng thành một cái gì đó tốt đẹp?

....

....

....

....

....

....

....

Mọi thứ đều tốt đẹp

Tôi đã tham dự khóa học ba ngày của Bob Proctor, được gọi là “Khoa học làm giàu,” ở Denver, vào tháng Sáu năm 1999. Đó là một trải nghiệm mở rộng tâm trí. Tôi mong bạn trực tiếp tham dự khóa học nếu có thể, hoặc ít nhất là đầu tư vào một khóa học tại nhà. Có rất nhiều điều bạn sẽ nhận được ngoài tài liệu. Hiện giờ bạn đang thế nào, có vẻ như đang nghèo đói ư? Sau khi lĩnh hội các tài liệu này, bạn sẽ trở nên giàu có.

Nhưng có một ý tưởng mà tôi nhận được từ khóa học của Bob và tôi muốn cung cấp cho bạn ngay bây giờ, đó là câu trích dẫn: “Mọi việc xảy ra trong cuộc sống của bạn đang đưa bạn đi theo hướng mục tiêu của mình.”

Bây giờ, hãy suy nghĩ về câu này. Đó là một tuyên bố, nói rằng tất cả mọi thứ, không có thất bại, không có ngoại lệ, đều đang đưa bạn tới những ước mơ của bạn.

Vì vậy, nếu điều gì xảy ra mà bạn cảm thấy là xấu, hãy nhớ rằng nó đã xảy ra để đưa bạn tiến lên phía trước. Công việc của bạn là tìm điều tích cực trong cái tiêu cực, hoặc ít nhất là tin tưởng rằng ở trong nó có cái tích cực, ngay cả khi bạn không thể nhìn thấy nó vào lúc này.

Lúc đầu, điều này có thể khó chấp nhận. Nhưng sự thật, đó là một cách sống sáng suốt. Tôi thích tuyên bố này và cảm ơn Bob Proctor đã nói lên điều đó. Những gì nó nói với tôi

là, tôi hãy quên nó đi và tin rằng chính cuộc sống sẽ đưa tôi đến với những điều tôi mong muốn. Và khi đã quên nó đi, tin tưởng và biết ơn cuộc sống, tôi sẽ cảm thấy nó khác đi, tôi sẽ toả ra thế giới một rung động khác, và những thứ tuyệt vời hơn, những trải nghiệm tốt đẹp hơn sẽ đến với tôi.

Một lần nữa, toàn bộ bí mật chỉ đơn giản là học cách để quên nó đi.

Nhưng bạn sẽ làm gì?

Kể từ khi cuốn sách *Marketing bằng tâm linh* của tôi trở thành một trong số các cuốn sách bán chạy nhất tại Amazon, và sau đó là ấn bản đầu tiên của *Tác nhân thu hút* tiếp tục đánh bại các đầu sách bán chạy nhất khác, bao gồm cả tập mới nhất là Harry Potter, nhiều người đã viết thư cho tôi. Hầu hết mọi người chỉ khen ngợi cuốn sách. Đôi khi, có người thắc mắc về quá trình năm bước để tạo ra sự giàu có một cách rất cụ thể. Cho đến bây giờ, câu hỏi phổ biến nhất là câu hỏi về Bước thứ năm, có tên là “Hãy quên nó đi.”

“Nhưng tôi phải *làm gì* khi đã quên nó đi?” là câu hỏi tôi nhận được nhiều nhất. “Tôi đã quên nó đi, rồi tôi chỉ cần ngồi chơi thôi sao?”

Những gì tôi chưa giải thích đầy đủ trong cuốn sách là, thường thì bạn vẫn phải làm *một cái gì* đó để đạt được ước mơ của bạn. Đó có thể là một cái gì đó, ít nhất là trả lời điện thoại. Hoặc gọi điện thoại. Hoặc mua một cuốn sách. Hoặc tham gia một hiệp hội. Hoặc trả lời e-mail. Tôi không biết hành động nào là phù hợp với bạn, để đạt được ước mơ của bạn. Nhưng bạn thường phải làm một cái gì đó, dù nhỏ hay lớn. Thậm chí, bạn có thể nhìn thấy tôi trong phim The Secret, đang thúc giục bạn hành động vì “vũ trụ thích tốc độ.”

Nhưng câu trả lời kỳ diệu cho câu hỏi về những hành động cần phải làm tiếp theo là:

Bạn muốn thực hiện cái tôi gọi là “Hành động theo cảm hứng.”

Hành động theo cảm hứng là bất kỳ hành động nào mà bạn thực hiện dựa trên sự thúc đẩy từ bên trong.

Nói cách khác, một hành động theo cảm hứng có nghĩa là, bạn đột nhiên có một mong muốn là lái xe đến cửa hiệu. Bạn có thể không biết tại sao bạn cần đến cửa hiệu vào lúc này. Nhưng có một cái gì đó bên trong cứ thôi thúc bạn ra khỏi nhà. Hãy tuân theo linh cảm. Nó có thể dẫn bạn đến mục tiêu. Tại cửa hàng, bạn có thể gặp đúng người hoặc tìm được đúng sản phẩm. Hoặc mua đúng cuốn tạp chí dẫn dắt bạn hoàn thành ước mơ của mình.

Ví dụ, khoảng 20 năm trước đây tôi đã làm việc cho một công ty dầu mỏ lớn. Khi tôi ra ngoài ăn trưa, tôi luôn luôn đến khu vực bán đồ ăn tại một trung tâm mua sắm gần nhất. Luôn luôn như vậy. Hãy thảo luận về việc đi theo lối mòn nào.

Một hôm, tôi quyết định làm một cái gì đó khác đi. Hôm đó, khi ra ngoài ăn trưa, tôi cảm thấy có một xung lực khiến tôi rẽ về bên trái, thường ngày tôi luôn rẽ phải. Điều này nghe có vẻ như không có nghĩa gì đối với bạn, nhưng nó có nghĩa là cả thế giới đối với tôi.

Nó giống như rời khỏi Trái đất và đi lên sao Hỏa. Tôi đã bất ngờ lâm vào một cuộc phiêu lưu.

Trước sự ngạc nhiên tuyệt đối của tôi, cách đó chỉ vài tòa nhà là một cửa hàng bán đồ ăn của Ý. Bây giờ, hãy cố gắng để hình dung như thế này: Tôi là một người Ý đang sống tại bang Texas. Tôi đã không được ăn món Ý từ khi rời Ohio khoảng 20 năm trước. Lỡ chân vào một cửa hàng bán đồ ăn Ý, vào giờ ăn trưa, gần như điều kỳ diệu.

Tôi bước vào bên trong và gặp người chủ. Ông ấy đến từ Italy. Ông đã lấy cho tôi một chiếc sandwich ngon đến nỗi mà cả ngày hôm đó tôi vẫn còn thấy thèm mỗi khi nghĩ đến nó. Tôi rất biết ơn và tôi đã cầm bảng thực đơn của cửa hàng này về văn phòng của tôi, đóng cửa lại, và tạo ra một menu hoàn toàn mới cho ông ấy. Tôi đã viết bản mới, thiết kế lại, và sau đó in cho ông ấy 500 bản. Sau đó, tôi dán thực đơn mới lên khắp nơi trong tòa nhà của công ty.

Ngày hôm sau, khi tôi trở lại cửa hàng, người chủ đã đến gặp tôi với những giọt nước mắt vui sướng của ông. Việc kinh doanh của ông đã bùng nổ cả ngày hôm đó. Vào giờ ăn trưa, cửa hàng của ông chật ních các khách hàng. Ông không biết cảm ơn tôi thế nào. Tôi không cần được cảm ơn. Điều tôi muốn là một chiếc sandwich.

Nhưng phép lạ này không dừng lại ở đó. Chúng tôi trở thành bạn bè. Khi vợ chồng tôi phải chuyển chỗ ở và đang tìm nhà để mua, ông chủ quán ăn đã bán nhà của ông cho chúng tôi. Ông cũng muốn chuyển đi, nhưng vì ông tự xây ngôi nhà của mình nên không muốn bất cứ ai ở trong ngôi nhà đó. Khi biết chúng tôi cần một ngôi nhà mới, ông đã thu xếp để chúng tôi có thể mua nhà của ông. Chúng tôi sống ở đó 10 năm, và Marian đã sống ở đó cho đến khi cô ấy qua đời vào năm 2004.

Tất cả vì tôi đã hành động theo cảm hứng!

Bạn đang bị nội tâm thúc giục làm điều gì?

....

....

....

....

....

....

....

....

Hãy xem xét các tín hiệu

Khi bạn tuyên bố dự định của mình và thực hiện các bước khác trong quá trình thu hút, bạn cần phải xem xét các tín hiệu bạn nhận được và hành động ngay lập tức khi đã nhìn thấy chúng.

Khi tôi đang làm việc cho một công ty dầu mỏ lớn và chán ghét công việc tại đó, tôi đã từng cầu nguyện để có một lối thoát. Điều này xảy ra đã 20 năm, và tôi cảm thấy đã quên mất. Tôi cảm thấy bị mắc kẹt trong cái nhà tù này từ chín giờ sáng đến năm giờ chiều. Tôi phải lái xe vượt qua một chặng đường dài mỗi chiều, một công việc lặp đi lặp lại mà tôi rất ghét, ghét đến nỗi tôi vừa lái xe vừa la hét. Sau đó, tôi tìm kiếm các tín hiệu.

Hàng ngày, tôi đi qua một đường phố mang tên Quitman. Tôi chưa bao giờ nghĩ đến nó nhiều như vậy, cho đến khi tôi nhận ra đó là một tín hiệu cho tôi. Biển hiệu gắn trên đường cao tốc để mọi người biết được nơi ra khỏi đó. Nhưng đối với tôi, nó có nghĩa là "hãy rời bỏ."

Và tôi đã từ bỏ công việc của tôi. Tôi đã hạnh phúc hơn bao giờ hết. Hôm nay, tôi là một tác giả, diễn giả nổi tiếng, người nổi danh trên Internet, và nhiều hơn nữa. Tất cả vì tôi đã hành động theo cảm hứng.

Tâm trí vô hạn

Dưới đây là một ví dụ khác: Trong khi viết cuốn sách này, một người bạn thân đã đến thăm chúng tôi rất đột xuất. Bạn phải thừa nhận rằng, đây là điều rất không bình thường. Chúng tôi sống tại khu đồi ở ngoại ô Austin, bang Texas. Thật không dễ dàng cho chúng tôi khi phải tiếp khách. Và chúng ta thường không đánh giá cao những người ghé chơi mà không báo trước. Tất cả là vì, chúng tôi làm việc tại nhà và không muốn bị gián đoạn. Tôi có thể đang làm một chương trình phát thanh bằng điện thoại, hoặc Nerissa đang biên tập một dự án video. Nhà chúng tôi thường lộn xộn với nhiều hoạt động.

Nhưng người bạn của chúng tôi lại gọi đúng thời điểm đó, nói rằng cô ấy đã đến nơi, do đó chúng tôi đành phải bảo cô ấy đến luôn. Cuộc nói chuyện chủ yếu là về năng lượng, xem xét từ xa, ý thức cao hơn vật chất, và nói về những chuyện khó hiểu khác. Trong cuộc trò chuyện của chúng tôi, cô bạn khen ngợi một cuốn sách có tên là *Infinite Mind*. Cô nói với chúng tôi rằng cô đã đọc đi đọc lại cuốn sách, gạch dưới nhiều đoạn, và nghĩ rằng nó đúng là cuốn sách xuất sắc.

Ngay lập tức, tôi lấy đó như là một tín hiệu để có được cuốn sách. Tại sao vậy? Bởi vì toàn bộ sự việc đã nói lên tất cả. Thực tế là cô bạn của chúng tôi xuất hiện khi tôi đang viết cái câu có vẻ kỳ quặc này. Cuộc trò chuyện trực tiếp áp dụng vào một số nguyên tắc trong *Tác nhân thu hút*. Và cuốn sách kia có vẻ như một cái gì phải có cho nghiên cứu của tôi.

Ngay lập tức, tôi hành động theo cảm hứng. Ngay sau khi cô bạn của chúng tôi ra về, tôi

chạy lên cầu thang, nhảy vào mạng, và đặt cuốn sách ấy trên Amazon, giao hàng sau một đêm. Không chỉ có vậy, trong khi đang ở chế độ mua hàng, tôi cũng đặt luôn cuốn *Manifesting Your Heart's Desires*, tập I và tập II. Hóa ra tất cả đều chứa thông tin quan trọng giúp tôi truyền đạt quá trình Tác nhân thu hút đến với bạn tốt hơn.

Và tất cả điều này xảy ra nhân một sự kiện bình thường mà những người khác có thể đã bỏ qua!

Lý thuyết Cờ đỏ

Mấy năm trước đây, tôi sắp là đồng tác giả một cuốn sách được gọi là *The Red Flag Theory*. Đó là lý thuyết cho rằng, khi bạn đi trên đường đời, có những dấu hiệu hướng dẫn đi tiếp, tạm dừng, hoặc thậm chí dừng lại và rút lui. Chúng như một làn đường ở giữa trên đường cao tốc nói cho bạn biết đó là làn đường mà bạn có thể quay đầu đi ngược lại và chuyển dần sang làn đường khác. Tôi gọi chúng là cờ xanh, cờ vàng, và cờ đỏ.

Điều quan trọng là chú ý đến các đầu mối, hoặc các lá cờ, và hành động theo chúng. Khi bạn làm thế, cuộc sống dường như chảy với một tốc độ đều đều. Khi bạn không làm thế, bạn sẽ bị những cú xóc, lái xe với tốc độ đáng sợ, hoặc đâm vào tường.

Tôi đã nói cho một số người bạn về lý thuyết Cờ đỏ của tôi trong lúc ăn trưa. Một người trong số họ đang lâm vào một mối quan hệ kinh doanh lộn xộn. Khi tôi giải thích rằng trước khi anh ta vướng vào mớ lộn xộn đó, có lẽ đã có cờ vàng cảnh báo anh ta về vấn đề ở phía trước; anh ta đề nghị nêu ví dụ.

Tôi nhớ rằng mấy chục năm trước, tôi đã có một khách hàng, người đã gây cho tôi một cơn ác mộng. Cuối cùng, tôi đã chấm dứt hợp đồng, trả lại tiền cho anh ta, và chúc anh ta mọi sự tốt lành. Đó là một trải nghiệm rất khó chịu. Khi tôi xem xét tại sao tôi lại ký hợp đồng với anh ta lúc trước, tôi nhận ra rằng đã có nhiều cờ vàng trên lĩnh vực này, ngay từ ngày đầu tiên tôi gặp anh ta nhưng tôi đã không chú ý đến chúng một cách đầy đủ.

Những lá cờ vàng là những thứ giống như một cảm giác khó chịu ở bụng tôi; nhận thấy một tuyên bố là lạ hoặc hành vi là lạ; là cảm giác hơi rùng mình khi anh ta nói điều gì đó về một người nào khác, dường như bằng một câu phủ định hoặc không phù hợp. Tôi đã không chú ý tới những lá cờ vàng vì người khách hàng này đã trả cho tôi khá nhiều tiền, và lúc đó tôi đang cần tiền (hoặc nghĩ rằng mình cần).

Vì vậy, tôi để cho lời hứa về số tiền lớn giúp tôi bỏ qua hoặc hợp lý hoá những lá cờ vàng cảnh báo này.

Cờ vàng sẽ chuyển thành cờ đỏ nếu bạn không làm điều gì đó với chúng. Cuối cùng, tôi đã phải kết thúc mối quan hệ với người khách hàng đó.

Khi tôi kể chuyện này với bạn bè của tôi, họ đều gật đầu. Họ nhận ra có những gợi ý, manh mối và những lá cờ trên toàn bộ đường đi, trong mọi mối quan hệ, mọi lúc.

Vấn đề là cần thức tỉnh, có trách nhiệm và hành động dựa theo chúng.

Một lá cờ vàng không có nghĩa là dừng lại; nó có nghĩa là chú ý đến những cảnh cáo. Nếu bạn không thể giải quyết hay xóa bỏ nó, bạn có thể bị loại khỏi cuộc chơi.

Dưới đây là một ví dụ khác:

Donny Deutsch gần đây đã phỏng vấn Donald Trump trên kênh CNBC, trong chương trình *The Big Idea* của mình. Trong đó, Donald nói đã có lần ông bị cúm khi ông định khép lại một thương vụ mua một tờ báo. Donald giải thích rằng ông chưa bao giờ bị ốm, nhưng ông đã bị ốm nặng vào ngày đó. Ông coi nó như là một dấu hiệu để không đi qua giới hạn đó. Hóa ra, đó là một quyết định đúng đắn. Mua một nhà xuất bản báo thì không xứng là Donald, với tư cách là một ông trùm bất động sản.

Bệnh cúm là một lá cờ đỏ ra hiệu dừng lại.

Tôi không biết liệu Donald Trump đã nhận được tín hiệu cờ vàng trước ngày có thương vụ hay chưa, nhưng tôi cá là ông có biết. Bạn không nhận thấy cờ đỏ trừ khi bạn đã bỏ qua tất cả cờ vàng.

Và đó là vấn đề: Hãy cảnh giác với những lá cờ vàng.

Tất nhiên, những lá cờ xanh lá cây là những dấu hiệu tốt nói lên đây là con đường tốt để đi. Nhưng nếu bạn không hành động, bạn cũng có thể gặp cờ vàng, và sau đó là cờ đỏ cho những thương vụ này. Thường thì tôi sẽ không nhận được cờ xanh (hoặc bất kỳ loại cờ nào) cho đến khi tôi đã hành động xong.

Có cái gì đó hơi giống một trận bóng đá. Không có lý do để tung ra một lá cờ trên sân *trước khi* trận đấu bắt đầu. Nhưng khi nó đã bắt đầu, hãy để ý những lá cờ. Trong cuộc sống cũng vậy. Tôi thường bắt đầu một cái gì đó vì tôi cảm thấy nó đúng. Sau khi tôi đã hành động, trò chơi đang diễn ra. Từ điểm đó, tôi phải chú ý và hành động dựa trên tất cả các dấu hiệu.

Ngoài ra, khi thông tin mới đã có và các mối quan hệ đang phát triển, những lá cờ mới cũng có thể xuất hiện. Cuộc sống không tĩnh lặng. Trò chơi cũng vậy. Đây là lý do tại sao bạn phải *luôn luôn tỉnh táo* trong mọi thời điểm.

Như tôi đã nói ở chỗ này, chỗ kia, và thậm chí trên chương trình truyền hình của Larry King, mục tiêu lớn nhất của cuộc sống là thức tỉnh. Những lá cờ giúp bạn điều chỉnh.

Sau đây là một ví dụ cuối cùng:

Vì trong những ngày này tôi phải đi lại nhiều hơn, tôi quyết định mua một thẻ kết nối Internet để có thể sử dụng máy tính kết nối với Internet hầu như ở bất cứ nơi nào tôi muốn. Tôi đã đến chỗ người cung cấp dịch vụ điện thoại của tôi, nhưng anh ta không thể xác định được máy tính của tôi cần loại thẻ nào.

Cờ vàng.

Tôi bảo anh ta rằng, tôi sẽ mang máy tính của tôi đến để anh ta có thể nhìn vào nó và bán đúng thẻ kết nối cho tôi. Tôi trở lại, anh ta nhìn qua máy tính và nói rằng anh ta đã hết loại thẻ mà tôi cần, mặc dù thẻ của tôi là loại thẻ tiêu chuẩn thường vẫn có ở trong kho.

Lại cờ vàng.

Anh ta tiếp tục nói tôi cần đến một thành phố lớn hơn, có lẽ là Austin hoặc San Antonio, để mua được loại thẻ tôi muốn. Vì tôi không định đến thành phố nào, và cần thẻ ngay hôm nay cho chuyến đi vào ngày mai, tôi bỏ qua đề nghị của anh ta.

Lưu ý rằng cờ vàng không có nghĩa là tôi không nên có một chiếc thẻ kết nối Internet; chúng chỉ đơn giản có nghĩa là (cho Bước năm: Bí mật sau cùng 281 đến nay) không mua được nó từ người cung cấp dịch vụ điện thoại hiện nay của tôi.

Tôi ngồi trong xe và gọi điện đến một số cửa hiệu cung cấp dịch vụ điện thoại cạnh tranh ở địa phương để hỏi xem họ có loại thẻ tôi cần không. Sau ba cuộc gọi (chú ý là tôi đang hành động), tôi gặp một người phụ nữ có vẻ thân thiện, cô ấy nói với tôi rằng cô ấy có loại thẻ đó.

Cờ xanh.

Cô nói với tôi tên cô ấy là Chelsea, trùng tên với một trong những con mèo nhà chúng tôi.

Cờ xanh.

Tôi đã đến cửa hàng của cô ấy, bước vào và được các nhân viên thân thiện chào đón.

Cờ xanh.

Không phải chờ đợi. Không phiền hà. Không cần đặt cược hoặc lệ phí thẻ, hoặc những thứ khác.

Cờ xanh.

Và trong khi tôi ở đó, một trong những nữ tiếp viên hàng không tình cờ ghé vào cửa hàng, nhìn thấy tôi và vội vã chạy đến chào tôi.

Cờ xanh.

Bây giờ tôi đã có cái thẻ kết nối Internet tôi cần và tôi cảm thấy trải nghiệm đó thật tuyệt vời.

Sứ mệnh đã hoàn thành.

Tôi vẫn chưa biết liệu có khi nào tôi sẽ viết một cuốn sách về lý thuyết Cờ đỏ hay không, nhưng tôi hy vọng điều này sẽ giúp bạn nhớ rằng tại mỗi thời điểm đều có những manh mối nói cho bạn biết công việc của bạn có ổn thỏa không.

Hãy chú ý.

Và hành động.

Làm điều này như thế nào?

Vì vậy, đây là cách để thực hiện hành động theo cảm hứng có hiệu quả cho bạn:

Bước 1. Thiết lập một dự định. Một dự định là tuyên bố về ước mơ hoặc mục tiêu, mà bạn muốn trở thành, muốn làm được hoặc có được. Đây là yêu cầu của bạn đối với tiềm thức và vô thức của bạn, và đối với vũ trụ nữa. Dự định của bạn càng rõ ràng thì kết quả của bạn càng tốt. Một trong những dự định của tôi là "tôi dự định sẽ có một chương trình thu âm bán chạy nhất với hãng Nightingale-Conant." Một dự định khác là "Tôi dự định cuốn sách *Spiritual Marketing* của tôi trở thành một cuốn sách bán chạy nhất tại Amazon." Tuy nhiên, một dự định khác nữa là "Tôi dự định sẽ tìm một chỗ mới để ăn trưa." Viết nó ra đây:

....

....

....

....

....

Bước 2. Làm theo linh tính của bạn. Hãy theo dõi các tín hiệu. Lắng nghe trực giác của bạn. Nếu bạn có mong muốn thực hiện một kế hoạch hành động, thế cũng được. Hãy làm điều đó. Nhưng nếu bạn có mong muốn đi dạo một chút, hoặc xem TV, hoặc lướt web, thì hãy làm như thế. Bạn không bao giờ biết được hành động theo cảm hứng sẽ đưa bạn đến đâu, nhưng vì bạn đã thiết lập một dự định (Bước 1), trực giác của bạn sẽ tìm thấy một lối tắt cho ước mơ của bạn. Hãy viết những hành động dường như cảm hứng đó ra đây:

....

....

....

....

....

Hành động theo cảm hứng có hiệu quả vì cái tôi của bạn chỉ có thể nhìn thấy địa hình hạn chế trong khi Vũ trụ có thể nhìn thấy tất cả. Cái tôi của bạn có thể nói, "Hãy viết một kế hoạch kinh doanh." Hành động theo cảm hứng xuất phát từ bức tranh rộng lớn hơn mà bạn không thể luôn luôn nhìn thấy cho đến khi bạn đã thực hiện những hành động mà bạn đang được truyền cảm hứng.

Cuối cùng, bạn càng có khả năng giữ cho tâm trí của mình yên tĩnh, làm cho suy nghĩ ít xao động và giữ cho cơ thể được thư giãn, thì bạn càng nghe rõ tiếng nói nội tâm kéo bạn về hướng những ước mơ của bạn.

Khi tiếng nói bên trong bạn lên tiếng, bạn hãy hành động.

Hành động có cảm hứng là như vậy đấy.

Hãy làm điều đó, và bạn sẽ tìm thấy những lối đi tắt tuyệt vời dẫn bạn đến sự hoàn thành những mong muốn mà bạn đã tuyên bố. Đây là một con đường dễ chịu, vui vẻ hơn, thoải mái hơn, và thường có lợi hơn so với hành động có kế hoạch và tranh đấu liên tục.

Bạn hãy làm thử xem.

Một bí mật về tiền bạc

Hãy để tôi nói cho bạn biết một bí mật về tiền bạc.

Một hôm, Pat O'Bryan, một nhạc sĩ tuyệt vời của bang Texas, đã nổi tiếng ở châu Âu, bước vào một nhóm nghiên cứu tâm trí bậc thầy, trong đó có tôi, đang tụ họp, và anh ta công bố, "Một ngày nào đó tôi sẽ viết một cuốn sách có tiêu đề *The Myth of Passive Income.*

Anh ta nói đùa thôi. Mọi người đều cười. Anh đã làm việc tích cực trên trang web của mình tại www.InstantChange.com, và từ kinh nghiệm trực tiếp anh nhận ra rằng chẳng có chút thụ động nào về thu nhập thụ động.

Tôi nghe thấy một cơ hội.

"Anh nên viết cuốn sách ngay từ bây giờ," tôi nói.

Mọi người đều im lặng. Họ nhìn tôi.

"Đó là một ý tưởng tuyệt vời," tôi giải thích. "Mọi người nghĩ thu nhập thụ động là không làm gì cả ngày và kiếm tiền trong khi bạn ngủ. Nó hoàn toàn không phải như thế. Vì vậy, hãy bắt đầu và nói với mọi người sự thật."

Pat đang bắt đầu học cách làm thế nào để hành động khi một cơ hội mở ra.

"Tôi sẽ làm điều đó," anh nói.

Sau cuộc họp nhóm, chúng tôi gặp nhau ở bãi đậu xe. Anh hỏi, "Anh có thể làm trước và viết một lá thư hỏi những người kiếm tiền trên mạng xem họ có đóng góp một bài báo cho cuốn sách của chúng ta không? Chúng ta chỉ muốn biết một ngày điển hình của họ như thế nào. Tôi cá là họ không chỉ ngồi vạ vật mà không làm gì."

Bỗng nhiên, tôi trở thành đồng tác giả trong dự án này. Vâng, tôi nhìn thấy các cơ hội và bám theo chúng. Tôi đồng ý.

Tôi về nhà, đến chỗ máy tính của tôi và soạn một lá thư. Nó rất đơn giản. Tôi hỏi những người thành công trên mạng họ có muốn kể cho chúng tôi nghe một ngày trong thế giới "thụ động" của họ như thế nào không. Tôi đã gửi bức thư này cho Pat. Anh đã phê duyệt gần như ngay lập tức. Sau đó, tôi gửi nó cho mọi người có danh sách e-mail mà tôi quen biết. Có lẽ tất cả mọi việc xảy ra trong vòng ba giờ.

Trong vòng 24 giờ, chúng tôi đã có những bài viết tuyệt vời của David Garfinkel và Tom Antion. Cùng ngày hôm đó, tôi có hồi đáp của Jim Edwards, Yanik Silver, Jo Han Mok và những gã khổng lồ trên mạng khác, tất cả đều đồng ý gửi bài cho cuốn sách của chúng tôi.

Bây giờ, hãy lưu ý những gì xảy ra ở đây:

Một trò đùa tự phát đã trở thành một dự án. Dự án đó bắt đầu hình thành trong vòng ba giờ. Và trong vòng một ngày, cuốn sách đã được viết - và không phải bởi Pat hay tôi.

Quá trình này cũng nói về làm thế nào mà tôi đã tạo ra được các sản phẩm kỹ thuật số kiếm ra tiền như lớp học trực tuyến của tôi, một số sách điện tử bán chạy nhất, và thậm chí là một số chiến dịch quảng cáo trực tuyến. Tôi nảy ra những ý tưởng, và trong vòng vài phút đã hành động. Kết quả là: Thành công.

Như vậy, tiền bạc thích điều gì?

Tiền bạc thích tốc độ cao.

Đó là một bí mật về tiền bạc mà ít người biết.

Tiền đến với những ai hành động nhanh. Nếu bạn suy nghĩ, tự hỏi, đặt câu hỏi, nghi ngờ, lên kế hoạch, gặp gỡ, thảo luận, hoặc làm bất kỳ cách nào níu chân bạn, tiền sẽ đến với người đang xếp hàng phía sau bạn.

Nếu bạn muốn biết tôi đã thu xếp như thế nào mà viết được nhiều cuốn sách và bài báo như thế, thì đó là vì tôi hành động rất nhanh. Phần này chính là một ví dụ. 20 phút trước, tôi đã có ý tưởng viết một cái gì đó về "tiền thích hành động." Tôi nghĩ nên viết nó vào một ngày nào đó. Sau đó, tôi nghĩ "Tại sao không viết *ngay bây giờ* nhỉ?"

Vâng, bắt đầu ngay thôi.

Công việc đã hoàn thành.

Bây giờ, bạn sẽ biết được bí mật đó. Khi bạn đã có được cảm hứng để hành động thì *hãy hành động ngay*. Đừng chờ đợi. Hãy hành động. Hành động *ngay bây giờ*. Bạn còn chờ đợi gì nữa nhỉ?

Chăm sóc khu vườn của bạn

Nhiều người nói rằng họ không muốn hành động, mà họ chỉ muốn "Cứ để cho nó tự diễn ra, phó mặc cho Chúa."

Điều đó nhắc tôi nhớ đến câu chuyện về một người đàn ông với khu vườn xinh đẹp ở sân sau nhà mình. Một hôm, có một người đi qua khu vườn, nhìn thấy nó và dừng lại để ngắm nghía nó.

"Ông có một khu vườn tuyệt vời thật," người lạ nói.

"Cám ơn", người chủ khu vườn đáp lời.

"Nó thực sự là khu vườn của Chúa, phải không?"

"Vâng, đúng thế," người chủ nói. "Nhưng ông nên biết rằng, chính Chúa đã tạo ra tất cả."

Vấn đề là, Chúa (Vũ trụ, Tinh thần, hoặc bất cứ cái tên nào bạn cảm thấy phù hợp) cho chúng ta những điều căn bản, còn chúng ta phải làm điều gì đó với những gì chúng ta đã được ban cho. Nếu chúng ta cho phép mọi thứ phát triển ở sân sau, chúng ta sẽ có một khu rừng chứ không phải là một khu vườn. Cần có người nào đó chăm sóc Trái đất.

Chúa Giêsu chẳng hạn. Theo Bruce Barton, tác giả cuốn sách bán chạy nhất năm 1925, *The Man Nobody Knows*, Chúa Giêsu vốn là một doanh nhân. Ông đã "thuê" 12 nhân viên, truyền cảm hứng cho họ và cử họ đi truyền bá thông điệp của mình. Việc này hơi giống như tiếp thị. Đó là hành động theo cảm hứng.

Hoặc lấy Phineas Parker Quimby, người đàn ông được thừa nhận là cha của Tư tưởng mới hay Tâm linh hiện đại, làm ví dụ. Martin Larson gọi Quimby là "Nhà trị liệu về quảng cáo" trong cuốn sách của mình, cuốn *New Thought Or a Modern Religious Approach: The Philosophy of Health, Happiness, and Prosperity* (New York: Thư viện Triết học, 1985):

Từ năm 1847 đến năm 1859, và sau đó, Quimby đã làm việc không mệt mỏi và không ngừng tìm kiếm đã đi từ thị trấn này đến thị trấn khác để cung cấp liệu pháp tâm thần thông qua sức mạnh của đức tin. Ông phân phát một cuốn sách nhỏ có từ năm 1855, trong đó nó bác bỏ kỹ thuật thôi miên như: "Bác sĩ P. P.Quimby sẽ trân trọng công bố rằng. . . ông sẽ gặp gỡ những người muốn tham khảo ý kiến của ông về vấn đề sức khỏe của họ, và vì cách chữa bệnh của ông không giống như những cách chữa bệnh khác, cần phải nói rằng ông không đề nghị dùng thuốc và không thực hiện các ứng dụng bề ngoài, mà chỉ đơn giản

là ngồi bên cạnh bệnh nhân, nói chuyện với họ về cảm xúc của họ và những gì họ nghĩ là bệnh tật của họ. Nếu bệnh nhân thừa nhận rằng ông đã nói đúng cảm xúc của họ... thì lời giải thích của ông là chữa bệnh; và nếu ông thành công trong việc sửa chữa lỗi của họ, ông đã thay đổi các chất dịch của hệ thống và thiết lập nên sự thật hoặc sức khỏe. Sự thật là việc chữa bệnh."

Như bạn thấy, ngay cả những người cha đẻ của phương pháp chữa bệnh siêu hình cũng đã phát tờ rơi để có được công việc kinh doanh mới. Ông không ngồi yên chờ đợi.

Vấn đề là, quên nó đi không có nghĩa là không làm gì cả. Nó có nghĩa là hành động theo cảm hứng của bạn. Nếu bạn thấy cảm động khi gọi điện thoại, hoặc đăng một quảng cáo, hoặc đi dạo, hoặc xây dựng một cộng đồng, thì hãy làm như vậy. Chỉ có điều, hãy giữ cho tinh thần đừng băn khoăn khi bạn làm điều đó. Đừng băn khoăn là bạn đã quên nó đi.

Một lần nữa, khi bạn muốn một cái gì đó, và bạn cảm thấy rằng nhận được nó hay không nhận được nó thì cũng tốt, thì có nhiều khả năng bạn sẽ nhận được nó.

Bạn phải quên đi *sự băn khoăn* về thành công để thu hút thành công.

Đạt đến sự thông tuệ

Quên nó đi không có nghĩa là từ bỏ nó.

Khi tôi đến nước Ý vào năm 2004, tôi đã đi thăm nhiều người và nhiều nơi, từ phần mộ của Michelangelo ở Florence cho đến Đức Giáo Hoàng tại Vatican.

Tôi thấy Italy là một đất nước giàu có trong lịch sử cổ đại, nhưng nghèo trong sự phồn vinh hiện tại. Tôi đã gặp một số người kiêu kỳ và một số người nồng hậu.

Xơ Mary Elizabeth là một trong những người nồng hậu. Xơ là thư ký riêng của Mẹ bề trên ở giáo phận St. Filippini, chuyên trách về phụ nữ và trẻ em rất nghèo ở các nước thế giới thứ ba. Xơ có trong danh sách e-mail của tôi, và là một người hâm mộ cuốn sách của tôi. Có một lần xơ đã nói với tôi về những ý tưởng của tôi, như thể hiện trong các cuốn sách điện tử *Hypnotic Writing* và *Hypnotic Marketing*, đã giúp xơ gây quỹ để nuôi những người vô gia cư và trẻ em đang chết đói trên thế giới. Chắc chắn, tôi rất vui mừng khi nghe xơ nói như thế.

Nhưng những điều kỳ lạ đã bắt đầu xảy ra. Trong khi ở Rome, tôi đã kiểm tra e-mail của mình. Tôi đã choáng váng khi thấy một e-mail từ người kỹ sư âm thanh của tôi, nói rằng cuốn băng gốc của một chương trình tôi đã đầu tư hàng nghìn đôla để thu âm đã biến mất. Anh ta không hề giải thích. Anh ta điều hành một trong những phòng thu tốt nhất trên thế giới, thế mà lại làm mất băng gốc! Còn tôi thì ở đây, phía bên kia hành tinh, không thể làm một điều gì cho nó. Tôi không thể tin vào điều đó.

Ngay cả một người xa lạ cũng vậy. Chúng tôi thuê một chiếc xe ở Ý để đưa chúng tôi đến

Pompeii và Naples. Chúng tôi đã có một ngày thật tuyệt vời. Nhưng vào cuối ngày, khi lấy đồ đạc ra khỏi xe, người lái xe đột nhiên nói với tôi rằng anh ta muốn được trả nhiều hơn số tiền chúng tôi đã thỏa thuận lúc đầu. Anh ta khiến tôi cảm thấy cả ngày hôm đó thật tồi tệ.

Tối hôm đó, chúng tôi ra ngoài để ăn. Đó là buổi tối cuối cùng của chúng tôi ở Rome. Chúng tôi đã có một bữa ăn tối tuyệt vời, nhưng khi chúng tôi đến quầy thanh toán, chúng tôi được một cô hầu bàn người Pháp chỉ biết nói tiếng Ý và không mấy thân thiện cho biết máy đọc thẻ tín dụng của họ bị hỏng. Vâng, chúng tôi không có tiền mặt. Chúng tôi đành phải đi, hứa sẽ gửi tiền trả cho bữa ăn tối của chúng tôi.

Chúng tôi đã trở về Mỹ an toàn, nhưng dường như cái thế giới xui xẻo ấy vẫn theo về với chúng tôi. Tôi được cho biết là tôi đã nợ đọng hàng nghìn đô la tiền thuế cho tài sản mà tôi đang sở hữu. Người quản lý của tôi đã được yêu cầu thương lượng một thương vụ với nhà xuất bản và cuối cùng phải chịu phạt vì lý do trên.

Chúng tôi quyết định đến Las Vegas xem một số chương trình để thư giãn. Nhưng trên chuyến bay đến đó, tôi bị đau thắt ngực và khó thở.

Tôi nghĩ là tôi đã bị đau tim. Chúng tôi hạ cánh an toàn, nhưng cơn đau ngực vẫn còn. Ngày hôm sau, vị bác sĩ khám chữa bệnh tại nhà ở khách sạn Venetian đã khám cho tôi và đưa tôi đến phòng cấp cứu. Từ trước tới nay tôi chưa bao giờ phải vào bệnh viện, do đó tôi thấy thật đáng sợ. Với cơn đau thắt ngực của tôi, tôi nghĩ rằng tôi sẽ chẳng bao giờ được về nhà nữa. Vài giờ sau, 5.000 đô la đi tong, người ta nói với tôi rằng tôi mắc bệnh hen suyễn.

Chúng tôi trở về nhà nhưng chuyện lạ tiếp tục xảy ra. Một hôm, trong khi đánh máy cho chính cuốn sách này, có một câu đã tự lặp đi lặp lại trên màn hình của tôi. Lúc đầu, tôi nghĩ rằng tôi tưởng tượng ra nó. Tôi đã xóa câu đó đi. Nhưng khi tôi nhìn màn hình, câu đó lại xuất hiện. Thật kỳ quái! Tôi cho rằng máy tính của tôi đã bị nhiễm virus và lắc đầu.

Điều gì trên thế giới này đã xảy ra ở đây?

Sự thật

Một hôm, tôi lái xe ra khỏi thị trấn và ở một ngày với người bạn thân của tôi, một bác sĩ chữa bệnh xương khớp tên là Rick Barrett, tác giả của nhiều cuốn sách, bao gồm cuốn *Healed by Morning*. Tôi cần thư giãn để có được một số chuyển biến. Tôi nói với ông về những rủi ro của tôi. Tôi cảm thấy rất căng thẳng khi kể lể với ông, như tất cả những gì tôi vừa chia sẻ với bạn. Tôi nói thêm, "Tôi cảm thấy như tôi bị một lời nguyền khi ở Italia. Không có gì ổn thỏa kể từ khi đó."

Rick nhìn thẳng vào tôi và nói, "Có lẽ tất cả các manh mối là ở đó."

"Hả?"

"Có thể anh đang bị các lực lượng đen tối tấn công," ông giải thích. "Anh đã đến Rome,

đến Vatican, và gặp Đức Giáo hoàng, tất cả những điều đó là linh thiêng. Và anh đang tập trung vào cuốn sách mới của anh, cuốn sách thực sự có thể thay đổi thế giới."

"Thế ư? Thật thế sao?"

"Đúng, có lẽ sự đi đến sự thông tuệ đang gây ra bóng tối để cố gắng chặn anh lại."

"Tôi không chắc tôi có theo đuổi nữa hay không."

"Cứ khi nào chúng tôi tới Mexico để làm công việc truyền giáo, luôn xảy ra những điều xấu," ông giải thích. "Tôi, vợ tôi, các bác sĩ và tình nguyện viên khác, đang có kế hoạch đến một số khu vực thật sự nghèo khó, dành thời gian, thuốc men và khám chữa bệnh cho người dân ở đó. Đó là một sự nghiệp chính đáng. Tuy nhiên, mỗi lần chúng tôi lập kế hoạch, đều có cái gì đó xảy ra. Có lần, tôi bị ngã ở cầu thang, một tuần trước khi đi. Lần khác, một phụ nữ đã bị từ chối không cho nhập cảnh vào Mexico vì giấy tờ của cô ấy không ổn. Nó có vẻ giống như khi anh đi đến ánh sáng chân lý, đôi khi có bóng tối theo sau anh."

Tôi không đồng ý với đánh giá của ông. Từ quan điểm Tác nhân thu hút, tôi muốn nói rằng một phần trong chúng ta đang lộ ra cái đầu xấu xí của nó. Việc ông ấy bị ngã ở cầu thang là do một phần nào đó của ông ấy, đối nghịch với phần khác tốt đẹp, muốn làm như vậy. Ông ấy đã thu hút trải nghiệm này.

Tôi cũng vậy. Khi sắp hoàn thành cuốn sách này, tôi gần như đã hủy hoại sức lực để cố làm cho nó thành công. Không có lực lượng tàn ác nào khiến tôi như vậy. Chỉ đơn giản là một phần trong tôi đã chống lại dự định của tôi.

Tiến sĩ Valerie Hunt đã viết trong cuốn sách Infi nite Mind của mình, lý giải theo cách này: "Thừa nhận các thực thể như ma quỷ sở hữu quyền năng của chúng mà không có sự tham gia của con người, tôi tin là không chính xác và không có tinh thần xây dựng." Bà nói thêm, "Nó là lý do để bào chữa cho công việc chưa hoàn thành của một ai đó khỏi bị tiết lộ vì người đó đang tìm kiếm không đúng địa điểm."

Tóm lại, tôi cần phải rõ ràng. Tôi phải tìm hiểu lý do tại sao một phần của tôi lại chống lại những gì tôi muốn thu hút. Tôi cũng đã làm điều đó, hoặc điều khác mà bạn sẽ không đọc trong cuốn sách đã hoàn thành này.

Nhưng hãy trở lại cuộc trò chuyện với bác sĩ Barrett.

"Chúng ta làm thế nào để củng cố bản thân mình khi ánh sáng như vậy chiến thắng?" tôi hỏi.

"Bạn phải nói với bạn rằng không có điều gì ngăn cản bạn, bạn sẽ không bỏ cuộc, bạn sẽ không nhượng bộ," Rick trả lời. "Đôi khi bạn chỉ cần chuyển nó đến với Chúa hay Vũ trụ và nói, 'Tôi không nhìn thấy đường đi.'"

Và có một bí mật: *Bạn duy trì mục tiêu cuối cùng của bạn và bạn tiến về phía nó*, luôn

luôn nhạy cảm với cái gì đó tốt hơn được ban cho, nhưng bạn cũng không gắn liền với kết quả.

Bí mật sau cùng

Một lần nữa, *bí mật sau cùng để thu hút bất cứ điều gì bạn muốn là: muốn nó mà không cần nó*. Khi bạn được tách ra khỏi kết quả, bạn ngắt kết nối với tất cả mọi thứ có thể phá hoại sự thành công của bạn. Tác nhân thu hút đóng góp vào bộ phận tăng tốc khi bạn tuyên bố dự định của mình và cảm thấy hạnh phúc cho dù bạn có đạt được dự định đó hay không. Đây là sự cân bằng vô cùng tinh tế. Nhưng đó là bí mật chủ yếu giải thích Vũ trụ hoạt động như thế nào.

Nói cách khác, trong thực tế hàng ngày, đấu tranh để đạt được một cái gì đó sẽ gây ra các lực lượng chống đối *trong bạn* để đưa bạn vào cuộc chơi. Nhưng khi bạn đến từ một nơi tĩnh lặng bên trong, và bạn đi cùng với dòng chảy về hướng những mong muốn của bạn, bạn sẽ nhân đôi những lợi thế để đạt được mong muốn. Sự bình an của bạn sẽ thu hút bình an.

Như Deepak Chopra đã viết trong cuốn sách của ông, *The Spontaneous Fulfi llment of Desire*, “Dự định không đơn giản chỉ là một ý thích bất chợt. Nó đòi hỏi sự chú ý, và nó cũng đòi hỏi thái độ lãnh đạm. Một khi bạn đã chú tâm tạo ra dự định, bạn phải có khả năng tách khỏi kết quả, và để cho Vũ trụ xử lý các chi tiết của việc thực hiện.”

Tóm lại, bạn sẽ hoàn toàn kích hoạt được Tác nhân thu hút khi bạn *quên nó đi*.

Có ý thức về điều huyền diệu có nghĩa là cư xử giống như một người không sợ hãi, có dự định tốt, trong sáng, và cuối cùng là không dễ bị tổn thương. Người đó biết lắng nghe tiếng nói từ nội tâm và làm theo sự thôi thúc hướng tới hành động yêu thương và có tinh thần xây dựng, dù cái tôi của họ đôi khi có vẻ kỳ lạ và bất hợp lý đến đâu.

—CAROLYN MILLER, *Creating Miracles: Understanding the Experience of Divine Intervention*

Chương 17
CÔNG THỨC BÍ MẬT TRỊ GIÁ HÀNG TRIỆU ĐÔ LA

Phần khó nhất của việc tạo ra cuộc sống theo cách bạn muốn là gì?" Một người bạn hỏi tôi trong lúc ăn trưa.

Tôi suy nghĩ một lát và trả lời: "Học để ngăn chặn việc suy đoán bạn sẽ có được những gì bạn muốn như thế nào."

Bạn tôi nhìn tôi, có vẻ lúng túng.

Cô hỏi, "Anh muốn ngụ ý gì vậy?"

"Nếu bạn cứ cố gắng suy nghĩ về cách thức mà bạn có được chiếc xe mới kia, ngôi nhà mới kia, mối quan hệ mới kia như thế nào, bạn sẽ giới hạn mình bằng những gì mà cái tôi của bạn có thể nhìn thấy và làm được," tôi giải thích. "Hãy chuyển mục tiêu của bạn thành tiềm thức của bạn, tiềm thức đó kết nối với tinh thần của tất cả mọi thứ và tất cả mọi người, và để cho nó mang mục tiêu đến với bạn và dẫn dắt bạn đến với mục tiêu. Chỉ cần làm theo sự thúc giục bên trong của bạn, và hành động theo những cơ hội đến với bạn, và bạn sẽ đến được nơi đó."

Vâng, tôi không biết chắc chắn bạn tôi có hiểu những gì tôi đang nói hay không. Nhưng chỉ vài ngày sau đó, tôi được ngồi trong một chiếc xe limousine, được đưa đi ăn tối với tám người giàu có, tuyệt vời, những người tự lực. Tất cả những người này đều bắt đầu với hai bàn tay trắng. Nhiều người cũng bắt đầu như tôi, không có một xu dính túi và hy vọng trong trái tim của họ.

Khi ngồi trong chiếc limo, một phần của tôi không thể tin rằng tôi đang ngồi đó.

"Làm thế nào mà mình được ngồi trong chiếc xe này nhỉ?" Tôi nhớ rằng mình đã nghĩ như thế. "Tôi đang ngồi trong một chiếc limo rất đẹp, với những con người tuyệt vời bên cạnh tôi, sẽ có một bữa ăn tối tuyệt vời mà một số người tuyệt vời khác sẽ thanh toán.

Tôi chỉ là một đứa nhóc ở Ohio bỏ nhà ra đi tìm kiếm danh tiếng và tiền bạc. Tôi đã từng đào mương, lái xe tải, làm việc trong bùn đất, mưa, nóng, và chẳng bao giờ có đủ tiền để trang trải các khoản trong cuộc sống. Tôi đã ngồi được vào chiếc limo này như thế nào nhỉ?"

Khi nghĩ đến điều đó, tôi biết bí mật là công thức năm bước mà tôi đã tiết lộ cho bạn trong cuốn sách này. Đó là Tác nhân thu hút. Nói tóm lại, bí quyết để công việc làm ăn của bạn có sự tăng trưởng, tìm thấy tình yêu, có sức khỏe tốt hơn, hoặc đạt được bất cứ điều gì bạn muốn là:

1. Biết những gì bạn không muốn.

2. Chọn những gì bạn muốn.

3. Xóa bỏ những niềm tin tiêu cực hay hạn chế.

4. Cảm nhận và hình dung được những gì bạn muốn có, muốn làm được hay muốn trở thành sẽ như thế nào.

5. Hãy hành động theo những rung động trực giác của bạn, và cho phép kết quả hiển hiện.

Vâng, chỉ có vậy thôi.

Sự thật là, không có cách nào để đạt được bất cứ điều gì trong thế giới này. Một số người có được chiếc xe mới bằng cách chiếm đoạt nó, những người khác thì bằng cách vật lộn để trả tiền và có nó, những người khác thì bằng cách vui vẻ trả tiền cho nó, những người khác có nó bằng những phương tiện khác.

Điều tôi nói với bạn tôi lúc ăn trưa là sự thật: Bạn không thể dàn xếp để thế giới tuân lệnh của bạn. Thay vào đó, hãy tuyên bố dự định của bạn và để cho thế giới tự sắp xếp đưa mục tiêu đến gần bạn.

Nói cách khác, bạn không sản xuất ra kết quả của bạn mà chỉ tham gia vào việc sản xuất ra kết quả. Và bạn sẽ tham gia hiệu quả bằng cách cho phép nội tâm của mình thực hiện hầu hết các công việc.

Tôi đã ở trong chiếc limo vì tôi không lập kế hoạch để được ngồi trong đó.

Tôi đã cho phép, hành động, tin cậy, và chấp nhận.

Tôi đã làm theo công thức năm bước.

Tôi đã kích hoạt được Tác nhân thu hút.

Và khi chiếc limo xuất hiện, tôi ngồi vào xe.

Sáu điểm then chốt

Trước khi chúng ta đọc xong cuốn sách này, hãy nghiên cứu một số điểm then chốt cuối cùng trong quá trình Tác nhân thu hút:

1. *Bạn đang chịu trách nhiệm hoàn toàn về những trải nghiệm trong cuộc sống của bạn.*

Điều đó không có nghĩa là bạn gây ra chúng. Mà bạn thu hút chúng, ở một mức độ nào đó. Bạn có trách nhiệm với chúng. Đó không phải là tốt hay xấu. Đơn giản là, bạn sử dụng

những trải nghiệm đó để hiểu được chính bản thân mình. Nhận thức rõ ràng và chọn những gì bạn thích trải nghiệm.

2. *Bạn đang hấp thụ những niềm tin từ chính nền văn hóa.*

Nếu bạn đang xem phim về bạo lực, hay đọc các bài viết, hoặc xem tin tức thời sự, thì bạn đang điền đầy tâm trí của bạn với các rung động sẽ giúp bạn thu hút được nhiều hơn những gì bạn mê đắm. Mẹ Teresa nói bà sẽ không bao giờ tham dự một cuộc biểu tình phản đối chiến tranh nào. Tại sao vậy? Vì nó chứa năng lượng tạo ra nhiều cuộc chiến tranh. Hãy xem xét những gì bạn hấp thụ. Hãy chọn những gì bạn muốn thu hút. Hãy nhận biết chúng.

3. *Bạn không phải người cai trị Trái đất, nhưng bạn có quyền lực nhiều hơn bạn đã từng biết.*

Bạn có thể di chuyển các dãy núi với những suy nghĩ và hành động đúng đắn. Hãy duy trì sự cân bằng giữa đòi hỏi của cái tôi thể chất và tinh thần trong cuộc sống của bạn, luôn luôn phấn đấu để cho thể chất biết tuân lệnh tinh thần.

4. *Bạn có thể thay đổi những suy nghĩ của mình.*

Điều này thường có vẻ không thể tin được vì nó không bình thường đối với đại đa số mọi người. Nhưng những gì bạn nghĩ phần lớn là thói quen. Hãy bắt đầu chú ý đến những gì xảy ra trong đầu bạn. Nếu bạn không thích nó, hãy bắt đầu thay đổi nó có ý thức. Hãy chọn những suy nghĩ mới.

5. *Bạn có thể làm được những điều tưởng chừng không thể làm được.*

Những gì bạn tin có thể là những hạn chế về thời gian và không gian hoàn toàn có thể là những giới hạn đối với sự hiểu biết hiện nay của chúng ta. Không ai biết được cái gì là không thể. Nếu bạn muốn thử làm một việc gì đó mới mẻ thì hãy cứ thử. Hãy phấn đấu vì nó. Làm cho nó trở thành như vậy. Bạn có thể tạo ra một con đường trước đây chưa bao giờ có. Dám làm một việc gì đó đáng làm.

6. *Bất cứ hình ảnh nào bạn thêm vào cảm xúc cũng sẽ được thể hiện.*

Nếu bạn sợ hãi điều gì đó, hoặc yêu thích một cái gì đó, bạn sẽ cung cấp thêm năng lượng cho nó. Bất cứ điều gì bạn sợ hãi hoặc yêu thích đều có xu hướng bị thu hút vào cuộc sống của bạn. Hãy lựa chọn sự đam mê của bạn một cách khôn ngoan.

Khi chiếc limo của bạn xuất hiện

Cuối cùng, tôi không thể tìm thấy cách nào tốt hơn để kết thúc chương này bằng cách trích dẫn lời Frances Larimer Warner, được viết vào năm 1907. Khi tôi được phỏng vấn trên một chương trình mạn đàm cuối ngày, người ta yêu cầu tôi đọc câu trích này hai lần.

Sau đó, họ đã im lặng một lúc để hiểu được ý nghĩa của những từ này. Tôi sẽ kết thúc cuốn sách này với những từ đó, và chúc bạn thượ ng lộ bình an trên con đường biến ước mơ của bạn thành sự thật.

Và khi chiếc limo của bạn xuất hiện, bạn hãy ngồi vào!

....

....

....

....

....

....

....

....

Nếu chúng ta trồng một hạt giống trong đất, chúng ta biết rằng mặt trời sẽ chiếu sáng và mưa sẽ rơi, và chúng ta cứ để cho Tự nhiên mang lại kết quả... Vâng, mong muốn mà bạn hình dung là hạt giống, việc bạn thỉnh thoảng nhắm mắt lại để tưởng tượng là mặt trời, và mong muốn liên tục, mặc dù không phải lo lắng, của bạn sẽ là mưa và sự chăm sóc cần thiết để mang lại kết quả hoàn toàn chắc chắn.

-FRANCES LARIMER WARNER,
Our Invisible Supply: Part One, 1907

Chương 18
CÂU CHUYỆN THỰC SỰ GÂY SỐC CỦA JONATHAN

Gần như ngày nào tôi cũng nhận được một cuộc gọi, một e-mail hoặc một bức thư của ai đó hỏi về "Điều gì đã xảy ra với Jonathan?"

Những người này đều kinh ngạc khi nghe tôi kể những câu chuyện thậm chí gây sốc, về việc tôi làm việc với Jonathan Jacobs (không phải tên thật của ông) như thế nào, và đều muốn được gặp ông ngay.

Chỉ có điều, không thể gặp Jonathan được nữa. Tôi sẽ cho bạn biết tại sao, nhưng tốt hơn hết là bạn phải vững tâm. Điều này có thể hơi khó hiểu.

Rõ ràng là Jonathan đã tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của tôi. Ông là huấn luyện viên về những điều huyền diệu, và là người bạn tốt nhất của tôi hơn 10 năm. Những câu chuyện bạn đọc trong cuốn sách này đều là sự thật. Jonathan là một người giúp đỡ thực sự trong việc hợp tác để cùng tạo ra phép lạ cho tôi và cho nhiều người khác.

Tuy nhiên, Jonathan cũng chỉ là con người. Trên đường đời, ông đã bắt đầu mắc phải những sai lầm. Tôi nhận thấy những điều nhỏ đó ngay từ đầu. Trong khi trò chuyện, ông có vẻ hơi tự mãn. Ông muốn mình được chú ý. Và ông nói chuyện về công việc của mình nhiều hơn mức mọi người muốn nghe. Tôi để cho điều đó trượt đi, vì tôi đã tham gia quá nhiều vào việc hưởng thụ những thành quả mà tôi đã nhận được từ làm việc với ông.

Nhưng sự việc ngày càng trở nên tồi tệ. Ông bắt đầu có quan hệ mật thiết với một số khách hàng nữ của mình. Vấn đề là, ông làm việc tại một phòng khám, làm công việc chữa bệnh, nhưng đã bị sa thải vì có những hành vi không phù hợp với khách hàng của mình. Tôi đã hỗ trợ ông trong giai đoạn đen tối đó của cuộc đời, vì ông là bạn của tôi.

Nhưng sự việc không dừng lại ở đó. Jonathan mồ côi cha, và ông đã bị mắc chứng trầm cảm. Ông có ý định tự tử. Tôi là sợi dây cứu hộ của ông, và đã làm hết sức để giúp ông. Tôi đã đến và ở lại với ông. Tôi tư vấn cho ông. Tôi đã sử dụng chính phương pháp chữa bệnh mà tôi đã học từ ông để giúp đỡ ông. Sau vài tháng, sức khỏe và đời sống của Jonathan đã hồi phục, và ông lại bắt đầu gặp gỡ khách hàng.

Tuy nhiên, ông vẫn còn bị mắc kẹt trong cái tôi của ông. Một lần nữa, ông lại bắt đầu cám dỗ những khách hàng nữ của mình. Ít nhất có một phụ nữ đã có chồng, và mối quan hệ của cô với Jonathan khiến cô phải rơi vào trạng thái trầm cảm vì tội lỗi của mình.

Nhưng thậm chí, điều đó cũng không làm cho cái vòng luẩn quẩn này kết thúc.

Bước ngoặt đối với tôi là một ngày, Jonathan điều trị rồi sau đó cám dỗ một người bạn

thân nhất của tôi khi đó. Từ ngữ không thể miêu tả được tôi đã bị tổn thương như thế nào. Tôi cảm thấy bị phản bội. Người bạn tốt nhất của tôi, vị quân sư của tôi đã trở thành một tên tội phạm.

Người phụ nữ mà ông cám dỗ không thể xử lý được trải nghiệm này. Người chữa bệnh, và người bạn của cô đã thao túng và cám dỗ cô. Bạn có thể tưởng tượng cô ấy nghĩ gì. Cô đã gọi cho đường dây nóng về tự tử. Cô đã gọi cho đường dây nóng về khủng hoảng khi bị cưỡng dâm. Cô bắt đầu một chuỗi dài các cơn trầm cảm nặng, sau đó là tai nạn xe hơi, sau đó phải vào bệnh viện, và nhiều chuyện khác nữa, kết thúc bằng một tai nạn xe hơi khiến cô gần chết.

Không chỉ dừng lại ở đó. Sau đó, cô đến gặp các bác sĩ nhờ kê đơn thuốc để làm tê liệt những cảm giác mà cô đang cảm nhận. Sau này, các loại thuốc ấy đã làm cho cô mắc chứng co giật. Cô đã phải nhập viện nhiều lần, và gần như đã chết trong phòng cấp cứu. Có lúc, tim cô đã thực sự ngừng đập.

Đó là một thời gian khủng khiếp.

Trong khi đó, Jonathan luôn giấu mặt. Ông không bao giờ giúp đỡ cô. Không bao giờ xin lỗi cô. Và ông đã biến mất khỏi cuộc sống của chúng tôi.

Người quân sư của tôi đã đâm tôi và làm tôi bị chảy máu. Không từ ngữ nào có thể mô tả nổi sự đau đớn đó. Tôi đã phải tìm kiếm tư vấn. Thậm chí bây giờ ký ức của tôi vẫn còn đau nhói. Đây là lần đầu tiên tôi viết về những trải nghiệm của mình một cách cởi mở như vậy.

Bây giờ, bạn nên biết tôi có xu hướng coi các trải nghiệm trong cuộc sống như một biểu tượng. Vì vậy, tôi tự hỏi tại sao điều này lại xảy ra. Tại sao Jonathan lại trở nên tàn ác? Tại sao ông lại làm cho tôi và những người khác, những người yêu mến ông ấy, bị tổn thương? Cái tích cực trong cái tiêu cực này là gì? Có cách nào giúp tôi *biến nó* thành một cái gì đó tốt đẹp không?

Tôi nhớ là đã đọc một đoạn rất hữu ích trong một cuốn sách mà tôi yêu thích, cuốn *Breaking the Rules* của Kurt Wright. Nó nói như thế này:

“Đã bao giờ bạn nhận thấy, nhìn lại các sự kiện đã xảy ra trong quá khứ, đã một năm hoặc lâu hơn, và nhìn thấy sự hoàn hảo trong đó một cách thật dễ dàng chưa? Đối với hầu hết chúng ta, điều này đúng ngay cả trong những tình huống có vẻ bi thảm, khủng khiếp, hoặc thậm chí chết chóc lúc đó. Bây giờ, liệu một năm sau đó có thể nhìn thấy sự hoàn hảo trong những điều đó hay không, liệu nó có nghĩa rằng cần phải có sự hoàn hảo lúc nó xảy ra hay không?”

Ôi! Một tuyên bố mang tính giải phóng! Nó khiến bạn tìm kiếm cái tích cực trong tất cả mọi thứ, và tìm kiếm nó *ngay từ bây giờ*.

Vì vậy, tôi đã bừng tỉnh nhờ tình huống có Jonathan. Tất cả những gì tôi có thể kết luận là, đây là một món quà của tự do. Hơn 10 năm qua, tôi đã đến với Jonathan khi tôi cần sự

giúp đỡ. Vâng, giờ là lúc tôi sẽ là người chữa bệnh của chính mình, của người bạn tốt nhất của tôi, người quân sư của tôi. Tôi đã được tự do.

Tôi cảm thấy tốt đẹp hơn bao giờ hết. Tôi biết ơn Jonathan đã giúp đỡ tôi trong suốt thời gian tôi cần sự giúp đỡ, và tôi muốn ông ấy mạnh khỏe, bất kể ông ấy đang ở đâu. Tôi không còn muốn hoặc cần có ông ấy trong cuộc sống của tôi nữa, nhưng tôi biết ơn thời gian chúng tôi đã hợp tác với nhau.

Về người bạn nữ bị lạm dụng của tôi, cô ấy đã qua đời ngày 2 tháng Mười năm 2004. Đó chính là vợ tôi. Cô ấy không bao giờ có thể hồi phục hoàn toàn do sự phản bội, những đau đớn, hoặc sự nhục nhã mà cô ấy đã trải nghiệm với Jonathan. Cô ấy đã cố gắng tự chữa trị cho mình, cố gắng để tha thứ cho ông ấy, nhưng trong ba năm cuối cùng của cuộc đời, cô đã rất đau khổ. Cô ấy chỉ tìm thấy sự bình an trong cái chết.

Như bạn có thể tưởng tượng, cuộc sống của tôi không hề dễ chịu trong thời gian đó. Chắc chắn là tôi luôn bận rộn, nhưng tôi cũng cố gắng suy nghĩ về bản thân mình. Tôi biết là tôi phải tha thứ. Tha thứ là một công cụ biến đổi tuyệt vời nhất. Nhưng tôi phải thừa nhận là, mất ít nhất là một năm, ngày nào tôi cũng khóc.

Đến nay tôi mới có được sự an bình. Cuộc phiêu lưu của tôi tiếp tục, cuộc sống của tôi là một trong những phép màu và điều huyền diệu. Làm thế nào để có được sự rõ ràng và chú tâm? Trong những ngày này, tôi làm việc với nhiều người để giữ cho mình đi đúng hướng. Hầu hết tên của họ đều được liệt kê ở mặt sau cuốn sách này.

Tất nhiên, còn có những người chữa bệnh khác quanh tôi. Lời khuyên duy nhất của tôi là tin tưởng vào trực giác của bạn, và đừng nghiện chữa bệnh hoặc nghiện người chữa bệnh. Mục đích là sự tự do. Con đường duy nhất là kết nối bạn với Tinh thần.

Hãy tin tưởng chính mình.

Chương 19
THỬ NGHIỆM:
THIỀN ĐỊNH CÓ CHỦ TÂM

Bạn sẽ cùng tôi thay đổi thế giới này chứ?

Tôi đang tìm kiếm mọi người trên khắp thế giới này để cùng nhau nâng cao năng lượng của hành tinh của chúng ta. Nếu có đủ người thực hành Tác nhân thu hút và sử dụng phương pháp thiền định mà tôi có dự định truyền thụ dưới đây, chúng ta có thể giảm được tội phạm, giảm được bạo lực và nâng cao sự giàu có và thịnh vượng của tất cả mọi người ở gần chúng ta.

Một buổi tối, tôi tham gia một chương trình phát thanh và công bố kế hoạch to lớn nhằm thay đổi thế giới của mình, và sau đó tôi đã rất ngạc nhiên khi nghe tin nhiều người ở châu Phi, Ấn Độ, Ireland, New Zealand, Australia và khắp nơi trên nước Mỹ - tất cả đều tình nguyện giúp đỡ tôi.

Tôi đã có ý tưởng cho dự án cao quý này trong khi đọc cuốn *Permanent Peace: How to Stop Terrorism and War – Now and Forever* của Robert Oates. Cuốn sách đã chỉ ra hàng chục nghiên cứu khoa học chứng minh rằng khi có nhiều nhóm người hành thiền, tội phạm và bạo lực trong khu vực của họ giảm xuống. Oates viết:

"Rất đơn giản, ý tưởng cơ bản là tuyên bố: Cũng giống như những gợn sóng trên mặt hồ tỏa rộng ra khi có một viên sỏi được ném xuống nước, những gợn sóng của sự trật tự và hòa hợp tỏa rộng ra từ các nhóm chuyên gia tập trung hành thiền. Và bằng chứng cho ý tưởng này đã được lặp đi lặp lại, và có ý nghĩa về mặt thống kê. Nó không chỉ làm cho dấu hiệu về các rối loạn xã hội giảm đi - chẳng hạn như tội phạm có bạo lực, hỏa hoạn, tai nạn giao thông, chiến tranh, khủng bố - mà còn làm cho những dấu hiệu của sự đoàn kết và tiến bộ tăng lên. Các ứng dụng sáng chế, ví dụ như mức giao dịch trên thị trường cổ phiếu và các chỉ số kinh tế đều tăng lên."

Hãy chú ý câu cuối cùng của ông. Nó gợi ý rằng hành thiền giúp gia tăng của cải. Với ý nghĩ đó, tôi quyết định tạo ra một hệ thống các "trung tâm" toàn cầu mà ở đó mọi người sẽ học hành thiền để thu hút sự giàu có một cách có chủ ý. Ý tưởng là, bạn càng tự giúp mình nhiều hơn thì bạn càng có thể giúp đỡ những người xung quanh bạn được nhiều hơn. Và khi bạn giúp họ, bạn sẽ giúp cho hành tinh của chúng ta.

Đây là mục đích cao cả của Tổ chức Thiền định. Đó là một tổ chức phi lợi nhuận được thiết kế để dạy một kỹ thuật hành thiền cụ thể cho người dân trên khắp thế giới, với mục đích làm giảm bạo lực và gia tăng sự giàu có ở bất cứ nơi nào nó được thực hiện. Trung tâm của phong trào này là một sự kiện 30 ngày mà tôi gọi là Thử nghiệm.

Khi tôi nói với một người bạn thân rằng, tôi có kế hoạch tiến hành một thử nghiệm 30 ngày để xem thiền định có thể nâng cao mức độ thịnh vượng của con người hành thiền cũng như ảnh hưởng đến tất cả mọi người xung quanh họ hay không, cô ấy đã hỏi tôi một câu hỏi rất thú vị.

"Anh có thấy rằng, anh đang tiến hành thử nghiệm này trong một cuộc chiến tranh, khi mọi người đang lo lắng về công ăn việc làm của họ, ngày thanh toán sắp tới của họ, và có lẽ ngay cả cuộc sống của họ hay không?"

"Trên thực tế, đó là *lý do tại sao* tôi đang tiến hành thử nghiệm này," tôi trả lời.

Cuộc trò chuyện ngắn này đã hấp dẫn tôi bởi vì câu hỏi của cô ấy gợi ý rằng có thể kiểm soát được các sự kiện bên ngoài. Ngược lại, thu nhập của bạn không bị ảnh hưởng bởi chiến tranh, suy thoái, cắt giảm hoặc sa thải. Bạn không phải là một nạn nhân của hoàn cảnh. Trong tâm trí tôi, các sự kiện bên ngoài chỉ đơn giản là kết quả của những gì chúng ta đã thực hiện bên trong chính mình.

Tôi sẽ nhắc lại rằng: *Các sự kiện bên ngoài chỉ đơn giản là kết quả của những gì chúng ta đã thực hiện bên trong chính mình*.

Có lẽ chúng ta đã thu hút được tình hình kinh tế hiện tại của chúng ta một cách vô thức, nhưng chúng ta chắc chắn đã thu hút được nó. Không có vấn đề đúng hay sai trong quan điểm đó. Nó chỉ hoàn toàn là một quan điểm.

Bây giờ, điều thực sự tuyệt vời là một khi bạn đã nhận ra bạn là người tạo dựng, bạn có thể tạo ra cuộc sống mà bạn thích.

Và điều đó dẫn tôi đến chủ đề của chương này.

Tôi yêu cầu mọi người giúp tôi trong Thử nghiệm. Sự kiện 30 ngày này được thiết kế để mang lại cho bạn nhiều tiền hơn, gần như bằng phép màu, nhưng chỉ thành công nếu bạn làm ba điều:

1. Hãy viết ra tình hình tài chính hiện tại của bạn như thế nào, và sau đó, khi thử nghiệm đã kết thúc, hãy ghi lại các thay đổi.

2. Hành thiền hàng ngày, mỗi ngày khoảng 20 phút và sử dụng kỹ thuật mà tôi sẽ hướng dẫn bạn.

3. Hãy hành động dựa trên những kiến thức sâu sắc mà bạn đã học được và / hoặc những cơ hội đến với bạn sau đó.

Chỉ có thế thôi.

Trước khi nói cho bạn biết kỹ thuật "Hành thiền có chủ định", chúng ta hãy nói về một số điều cơ bản để tạo tiền đề cho những gì sắp xảy ra.

1. *Bạn là người đồng sáng tạo*. Như tôi đã chỉ ra cho cô bạn của tôi, bạn là lực lượng sáng tạo chiếm ưu thế trong cuộc sống của bạn. Điều đang xảy ra với bạn đang được tạo ra trong một phần của bạn. Bạn đang thu hút nó. Đây là tin tốt. Nó có nghĩa là, bạn có thể thay đổi những diện mạo đó cho phù hợp với những gì bạn thích một cách có ý thức. Nó cũng có nghĩa là bạn có thể trở thành, làm được, hoặc có được bất cứ điều gì mà bạn có thể tưởng tượng, bởi vì người chịu trách nhiệm về mọi vấn đề chính là bạn.

2. *Niềm tin của bạn tạo ra thực tế của bạn*. Nếu bạn thực hiện kỹ thuật Hành thiền có chủ định này hàng ngày nhưng vẫn tin rằng nó sẽ không có hiệu quả với bạn thì sẽ không có hiệu quả. Bạn phải tin rằng sự thay đổi đó là có thể xảy ra. Niềm tin sẽ quyết định. Dự định là chúa tể. Chúng ta có niềm tin, và kết quả là sự tạo nên niềm tin. Hãy thay đổi những niềm tin của bạn, và bạn sẽ thay đổi được cuộc sống.

3. *Cảm xúc của bạn là nhiên liệu*. Cảm xúc của bạn là những gì cung cấp nhiên liệu cho niềm tin, mong muốn, hy vọng và ước mơ của bạn. Khi bạn lo lắng, bạn đang cấp nhiên liệu cho một niềm tin vào một kết quả tiêu cực. Khi bạn có niềm tin, bạn đang cấp nhiên liệu cho niềm tin của bạn về một kết quả tích cực. Cảm xúc của bạn là động lực làm cho mọi sự xảy ra. Một niềm tin không có cảm xúc chỉ là một ý nghĩ. Nếu có cảm xúc, nó là một dự định.

4. *Bất cứ từ gì bạn nói sau cụm từ “Tôi là...” sẽ định nghĩa bạn*. Bạn tự tạo nên mình bằng cách định nghĩa mình. Hãy tự hỏi, “Mình là ai” và chú ý đến các câu trả lời của bạn. Đó là những gì bạn đang tạo ra. Hãy thay đổi các câu trả lời của bạn, và bạn sẽ thay đổi được kết quả của bạn. Trong thực tế, cần sáng suốt để nhìn thấy những gì bạn đang nói với chính mình lúc này. Hãy viết ra một số tuyên bố như “Tôi là...” và xem nó có làm bạn ngạc nhiên hay không:

   ....

   ....

   ....

   ....

   ....

   ....

Bây giờ, chúng ta cùng xem xét quá trình Hành thiền có chủ định.

“IM” là viết tắt của Intentional Meditation - *Hành thiền có chủ định*. Hành thiền có chủ định bắt nguồn từ thiền định truyền thống. Trong phương pháp Hành thiền có chủ định, bạn sẽ chú tâm vào một kết quả cụ thể. Bạ n đang suy nghĩ, và suy nghĩ có cảm xúc. Hành thiền có chủ định là một yêu cầu đối với Vũ trụ, thông qua mục đích có ý thức của bạn, để thu hút một kết quả cụ thể.

Ban nhạc The Beatles đã tạo ra một hình thức thiền định phổ biến trong thập niên 1960 của thế kỷ trước, gọi là "Siêu Thiền". Trong Siêu Thiền, bạn được cho một câu thần chú, hoặc một cụm từ đặc biệt, để nói đi nói lại khi bạn ngồi thiền. Câu thần chú này giữ cho tâm trí của bạn luôn luôn bận rộn khiến thể xác của bạn có thể được nghỉ ngơi, thư giãn. Siêu Thiền rất mạnh mẽ. Khi con người sử dụng thiền định để giảm tỷ lệ tội phạm, như báo cáo về 19 nghiên cứu khoa học trong cuốn sách của Oates, họ đang thực hiện Siêu Thiền.

Hành thiền có chủ định thì khác.

Hành thiền có chủ định tập trung vào việc đạt được một kết quả. Bạn đi vào trạng thái thiền định với một yêu cầu về tinh thần và một cảm xúc mà bạn phải khuếch đại nó lên trong khi hành thiền. Nói cách khác, Hành thiền có chủ định tương tự như thế này:

"Tôi nhìn thấy bản thân mình ở phần cuối của thử nghiệm 30 ngày của chúng tôi, đạt được mục tiêu kinh doanh của tháng này, tôi cảm thấy thật tuyệt vời, thấy mình mỉm cười vui vẻ, có thể hát hoặc huýt sáo, tôi cảm thấy hứng khởi vì đã thu hút được nhiều tiền của hơn, như có phép màu, thật dễ dàng, chẳng hề khó nhọc."

Tuyên bố này là dự định của bạn.

Dự định của bạn là những gì bạn sử dụng như một loại thần chú trong lúc hành thiền.

Bạn có hiểu ý tôi không?

Tôi sẽ hướng dẫn bạn qua một phương pháp Hành thiền có chủ định để giúp cho điều này rõ ràng hơn với bạn:

1. *Hãy quyết định bạn muốn đạt được cái gì*. Làm cho nó trở nên đáng tin cậy đối với bạn. Hãy nhớ rằng, niềm tin sẽ quy định tất cả. Nếu bạn không tin tưởng bạn có thể làm điều đó, bạn có thể sẽ không làm được điều gì. Hãy để cho nó có khả năng co dãn, nhưng cũng phải thành thật với mình. Một lần nữa, những gì bạn muốn đạt được vào cuối đợt thử nghiệm 30 ngày? Làm thế nào để việc kinh doanh hoặc thu nhập tốt hơn nữa? Viết nó ra chỗ này:

....

....

....

....

2. *Viết ra một tuyên bố thật rõ ràng*. Ví dụ, "Vào cuối đợt thử nghiệm 30 ngày, tôi đã có thêm 15.000 đôla trong tài khoản ngân hàng từ các nguồn thật bất ngờ". Hoặc có thể "Vào cuối đợt thử nghiệm 30 ngày, tôi có 20 khách hàng mới." Hãy viết nó ra ngay bây giờ.

....

....

....

....

3. *Hãy cảm nhận nó sẽ như thế nào khi dự định của bạn đã đạt được*. Nếu bạn đã có được những gì bạn nói rằng bạn muốn vào lúc này, bạn sẽ có cảm xúc như thế nào? Hãy đi vào những cảm xúc đó. Hãy tận hưởng những cảm xúc đó. Hãy nói to lên những cảm xúc đó. Bạn nhìn nhận chúng như thế nào? Bạn sẽ hành động như thế nào? Bạn sẽ mỉm cười như thế nào? Hãy cảm nhận những cảm xúc đó ngay lúc này.

....

....

....

....

Chỉ có thế thôi.

Tóm lại, một lần nữa:

Bạn chỉ cần nhìn vào dự định của bạn (những gì bạn đã viết ra rằng bạn muốn), và tận hưởng những cảm giác như thể mình đã hoàn thành nó (cảm thấy sự thành công ngay từ bây giờ) và dành 20 phút mỗi ngày để nói to điều đó lên - như thể tất cả đang xảy ra ngay lúc này.

Một lần nữa, chỉ có vậy thôi.

Như vậy, công việc này mới đơn giản làm sao! Phải làm thế nào để dự định của bạn trở thành sự thật?

Tóm lại, bạn đang đặt ra một yêu cầu cho Vũ trụ. Bạn đang đặt hàng. Bởi vì bạn đã nhận thức rõ ràng về những gì bạn muốn, và cảm thấy mình muốn gì, bạn đã khởi tạo quá trình. Vũ trụ sẽ nghe thấy yêu cầu của bạn và sẽ bắt đầu sắp đặt các sự kiện để giúp bạn thu hút mong muốn mà bạn đã dự định. Tất cả những gì bạn phải làm là chăm chú và hành động theo linh tính của bạn. Hãy tin tưởng vào tiến trình này.

Như tôi đã đề cập lúc trước, 19 nghiên cứu khoa học riêng biệt đã chứng minh rằng thiền định có thể hạ thấp tỷ lệ tội phạm. Những nghiên cứu này nói về Siêu Thiền. Tóm lại, những người hành thiền đã tạo ra một trường hòa bình bức xạ ra ngoài và làm cho tất cả mọi người bình tĩnh lại - kể cả những người có khả năng gây ra bạo lực.

Trong công thức Hành thiền có chủ định mà tôi vừa mô tả, khi hành thiền, bạn đang

làm cho tâm trí của mình tĩnh lại, và thậm chí sáp nhập tất cả mọi thứ lại với nhau, nhưng bạn cũng đang đặt ra một yêu cầu cho Vũ trụ. Yêu cầu đó sẽ bức xạ ra và đến với những người có thể giúp bạn đạt được yêu cầu đó. Từ đó, điều kỳ diệu sẽ xảy ra. Tôi biết điều này có vẻ lạ lẫm, nhưng tôi gọi nó là một thử nghiệm để bạn có thể cùng tôi tìm hiểu xem hệ thống này có mạnh mẽ hay không.

Hãy nhớ những gì bạn phải làm là:

1. Viết ra tình trạng thu nhập hiện nay của bạn như thế nào, và sau khi đã thực hiện thử nghiệm hành thiền, hãy viết ra kết quả của bạn.
2. Hãy hành thiền theo phương pháp Hành thiền có chủ định, mỗi ngày 20 phút.
3. Hành động dựa theo các xung động, ý tưởng và cơ hội đến với bạn.

Việc này thật dễ dàng, có phải không?

Vâng, bạn có thể tạo thay đổi trong cuộc sống của bạn.

Tất cả sẽ bắt đầu ngay bây giờ.

Chúng ta không cần phải làm cho mình bị phụ thuộc vào bất kỳ hình thức của cải đặc biệt nào, hoặc khăng khăng rằng nó sẽ đến với chúng ta thông qua một kênh đặc biệt nào đó - làm như thế là áp đặt một giới hạn và đóng lại các dạng giàu có khác, và cũng đóng luôn các kênh khác lại; chúng ta phải nhập vào tinh thần của nó.

-THẨM PHÁN THOMAS TROWARD, *The Hidden Power*, 1902

Chương 20
CÁC CÂU HỎI THƯỜNG GẶP

Tôi có thể thu hút một người cụ thể không? Tôi để mắt đến một người mà tôi thích thực sự.

Sẽ vi phạm tự do nếu thu hút một người cụ thể, do đó câu trả lời ở đây là: Không. Rốt cục, bạn đang cố gắng tìm một người phù hợp với bạn dựa trên những gì cái tôi của bạn có thể nhìn thấy trong đám đông bạn bè và đồng nghiệp của bạn. Đó là một nhóm nhỏ. Vũ trụ có thể nhìn thấy bức tranh lớn. Có sáu tỉ người trên hành tinh này, vì vậy cơ hội là rất cao về mặt thiên văn học, và người phù hợp hơn với bạn có thể ở trong số đó chứ không nhất thiết phải là người bạn đang nghĩ đến. Cách tiếp cận khôn ngoan hơn là lưu ý đến những phẩm chất mà bạn thích ở người bạn đang bị thu hút. Điều đó sẽ giúp thu hút người thích hợp đến với bạn. Vì vậy, hãy tập trung vào các đặc tính mà bạn thích, chứ không phải vào một người cụ thể.

Phải làm gì nếu tôi đang tuyệt vọng? Tôi sẽ bị hộ tống ra khỏi nhà và mất việc.

Tôi hiểu. Những gì bạn phải làm là hãy để mình yên tĩnh ngay bây giờ. Bạn có thể phải yêu cầu giúp đỡ, cầu nguyện, làm bất cứ việc gì mà bạn có thể nhận được, vay tiền, thực hiện một thỏa thuận với chủ nhà vì thanh toán trễ, hay việc gì khác giúp bạn ngay lập tức. Khi bạn làm việc đó, bạn cũng phải tìm được tinh thần biết ơn những gì bạn đã làm. Nếu tôi cảm nhận được tình hình của bạn tốt hơn, vì tôi đã từng như thế, tôi cũng biết bạn có thể chân thành biết ơn một cái gì đó trong cuộc sống của bạn, chính cuộc sống của bạn. Khi bạn cảm thấy biết ơn, bạn bắt đầu nâng cao được năng lượng của bạn và sẽ bắt đầu thu hút được những giây phút yên bình mới nhiều hơn.

Tôi có thể làm gì để kết thúc chiến tranh?

Câu trả lời đơn giản nhất là, bạn nên bắt đầu bằng việc tìm hiểu về hòa bình. Nếu bạn đang giận dữ hoặc lo lắng về chiến tranh, bạn đang thực sự gửi đi tín hiệu thu hút chiến tranh nhiều hơn nữa. Bạn muốn đến từ một nơi bình an của nội tâm. Có hàng chục nghiên cứu khoa học chứng minh mà không nghi ngờ gì, khi mọi người hành thiền theo nhóm, họ sẽ giúp làm giảm tội phạm và bạo lực trong khu vực ngay lập tức, cũng như tăng sự thịnh vượng ở khu vực đó. Tôi đề nghị các bạn nên lập ra những nhóm như vậy. Nếu bạn cảm thấy mình không nghiêng về ý kiến đó, thì ít nhất mỗi ngày cũng dành thời gian, trong sự yên tĩnh, trong sự đánh giá cao cuộc sống của bạn. Năng lượng đó sẽ giúp hóa giải chiến tranh.

Cách nào là nhanh nhất để thu hút được bất cứ điều gì tôi muốn?

Hãy đánh giá cao những gì bạn có. Thái độ biết ơn sẽ thúc đẩy nhanh quá trình thu hút.

Ngoài ra, tôi muốn nói ba điều: (1) Biết những gì bạn muốn, (2) Hành động để thu hút nó, và (3) Hãy quên đi sự tuyệt vọng hoặc nhu cầu có nó. Nói tóm lại, bạn sẽ thu hút được nhanh hơn nếu bạn không cần những gì bạn thích và bạn hành động để thể hiện nó. Nghe có vẻ mâu thuẫn, nhưng hành động và quên nó đi là hai yếu tố rất cần thiết để thành công. Bạn vẫn phải có được và duy trì sự rõ ràng về bất kỳ hạn chế, cản trở nào trong bạn, nhưng hành động thường có thể vượt lên những hạn chế và cản trở đó.

Còn những người thu hút thảm họa thì sao?

Một lần nữa, chúng ta thu hút trải nghiệm cuộc sống của chúng ta là do một loạt các quá trình vô thức và không thể nhìn thấy trước. Tôi không biết trong lịch sử có người nào đó thu hút lụt lội, hỏa hoạn hay bất kỳ thảm họa nào.

Khi một cái gì đó xảy ra, sẽ khôn ngoan hơn nếu xử lý nó trong khi tin rằng một "nhân tố" bí ẩn nào đó có thể đã kích hoạt nó. Một lần nữa, không ai làm điều này một cách có ý thức. Nhưng tâm trí vô thức của chúng ta được đóng gói với những niềm tin bị giới hạn và các vấn đề về lòng tự trọng, và thậm chí có thể là hành trang của cuộc sống trong quá khứ. Tôi thực sự không biết. Không có ai trong số này là nguyên nhân cho việc cảnh báo, đổ lỗi, hoặc gán tội. Ý tưởng là để giác ngộ, hãy chọn những gì bạn muốn và hành động theo mục tiêu đó. Cuộc sống sẽ tiếp diễn. Sẽ tốt hơn rất nhiều khi bạn đang tỉnh táo.

Bí mật sau cùng để thu hút được bất cứ điều gì tôi muốn là gì?

Nhận thức rõ ràng. Khi bạn đã rõ ràng về bất cứ niềm tin nào trong bạn, về những gì bạn muốn thu hút, bạn sẽ thu hút được nó hay một cái gì đó tốt hơn. Ngoài ra, hãy vui vẻ với những gì bạn đã có trong khi hành động theo cảm hứng trong thời điểm này. Hạnh phúc là những gì cuối cùng bạn muốn, và hạnh phúc là của bạn ngay từ bây giờ. Bạn hãy tận hưởng và thưởng thức nó. Những không có nghĩa là bạn sẽ không hành động để tạo ra những thời điểm thậm chí còn tốt hơn, mà có nghĩa là sự đánh giá của bạn về thời điểm này sẽ thu hút được những thời điểm thậm chí còn tốt hơn, dựa trên sự rung động và hành động của bạn. Hãy ở đây ngay bây giờ. Hãy hạnh phúc ngay bây giờ. Thiên đường chính là đây.

Khi có ai đó làm bạn tổn thương, bạn sẽ tha thứ cho họ như thế nào? Bạn có tha thứ cho Jonathan? Nếu bạn nói đã tha thứ cho ông ta, trong trái tim và khối óc, bạn có tha thứ cho ông ta không?

Như tôi đã nói trong cuốn sách này, tôi đã tha thứ cho Jonathan. Tôi đã làm điều đó với câu trích tôi đã viết trước đây, từ Kurt Wright, về nhận ra rằng tất cả những điều đó là tốt đẹp. Sự tha thứ thật sự có được khi bạn nhận ra không có gì xấu xảy ra cả. Có thể cần thời gian để tha thứ, nhưng bạn có thể làm điều đó ngay lập tức nếu có tư duy đúng. Tư duy đó là tình yêu.

Điều gì là cần thiết để thay đổi?

Có hai điều chủ yếu: Hiểu rằng bạn có thể làm điều đó, và biết rằng nó đáng để nỗ lực.

Giả sử bạn muốn thay đổi bất cứ điều gì trong cuộc sống, bạn phải tin rằng bạn có thể làm được điều đó, và phải tin tưởng rằng nó đáng giá để làm. Nếu bạn không tin bạn có thể làm bất cứ điều gì để tạo ra sự thay đổi, bạn sẽ không cố gắng. Nếu bạn không tin vào kết quả cuối cùng của sự thay đổi là đáng làm, bạn thậm chí sẽ không thể bắt đầu nổi. Một lần nữa, bạn có thể làm điều đó và nó đáng làm. Đó là những bước cần thiết đầu tiên để tạo nên sự thay đổi lâu dài.

Marketing bằng tâm linh *khác với* Tác nhân thu hút *như thế nào*?

Marketing bằng tâm linh là phiên bản ban đầu của *Tác nhân thu hút* . Tác nhân thu hút đã được bổ sung, mở rộng và sửa đổi rất nhiều. Nhưng năm bước trong hai cuốn sách là giống nhau.

Làm thế nào để quên nó đi, nếu tôi hành thiền vì nó?

Những gì bạn quên đi là tập tin đính kèm của bạn vào kết quả cuối cùng, không phải chính là mong muốn. Khi bạn có thể mong muốn cái gì đó mà không cần đến nó, bạn đang ở trong một từ trường rất mạnh để thu hút chính cái bạn mong muốn. Bạn hoàn toàn không thể cần có mong muốn. Nếu bạn làm thế, bạn đang ra khỏi sự tuyệt vọng thu hút thêm tuyệt vọng.

Tôi cần tiền để trả cho ai đó như một huấn luyện viên giúp tôi nhận thức rõ ràng, nhưng tôi không có tiền. Ai có thể giúp tôi nhận thức rõ ràng nếu tôi không có đủ khả năng trả tiền cho họ?

Bạn không cần có bất cứ ai để có được sự rõ ràng. Bạn có thể sử dụng cuốn sách này, hoặc các phương pháp trong những cuốn sách khác của tôi, chẳng hạn như cuốn The Key. Suy nghĩ bạn "cần" một ai đó là một niềm tin. Vâng, tôi tin rằng bạn sẽ phát triển nhanh hơn nếu có một huấn luyện viên, và đó là lý do tại sao tôi lại tạo ra chương trình huấn luyện về những điều huyền diệu của tôi, nhưng bạn không cần có ai đó để giúp bạn. Bạn chỉ cần giúp chính mình.

Nhưng tôi đã thử tất cả mọi thứ. Tôi đã đọc sách của bạn, tôi đã xem phim The Secret, tôi đã dành hàng nghìn đôla để làm yagna nhưng vẫn không hiệu quả! Tại sao vậy?

Trên thực tế, nó luôn hiệu quả - trừ khi bạn ngăn cản nó. Những gì bạn đang nhận được là những gì bạn đang mong muốn. Hãy chấp nhận nó, yêu thương nó, và chọn một hướng đi mới. Hãy nhớ rằng, có phản dự định bên trong bạn đang ngăn cản những mong muốn đến với bạn. Nếu làm cho nó rõ ràng thì bạn sẽ được tự do. Sự rõ ràng sẽ từ từ đưa nhận thức và mọi thứ mà bạn có thể đã vứt bỏ đến hướng đó. Bạn đừng bỏ cuộc.

Tôi phải làm thế nào để có thể nhận diện được những gì tôi thực sự muốn trong cuộc sống của mình, và làm thế nào để bắt đầu nhận được nó? Bạn nói rằng, hãy theo đuổi niềm đam mê của bạn, và tiền bạc sẽ đến, nhưng tôi không biết tôi yêu quý hay đam mê những gì. Hãy giúp tôi với!

Bạn luôn biết những gì bạn đam mê nếu bạn hoàn toàn trung thực với chính mình. Cứ cho rằng bạn đã trúng xổ số và có 300 triệu đôla trong tài khoản ngân hàng của bạn. Bạn sẽ làm gì? Sau khi bạn tiêu tiền cho xe hơi và đồ chơi, bạn sẽ làm gì với chính mình?

Phải làm thế nào để tôi có thể chú tâm vào những điều tích cực thông qua các cảm xúc tốt đẹp, khi mà tất cả mọi thứ trong cuộc sống của tôi đều diễn ra sai trái và tôi bị ám ảnh bởi sự tiêu cực này?

Trước tiên, bạn phải hiểu là không có gì sai. Nhận thức của bạn về những sự kiện là những gì khiến cho cho bạn cảm thấy tệ hại. Hãy xem xét nó tất cả với tình yêu, bạn sẽ ở trong sự yên bình, và thậm chí còn đánh giá cao tất cả. Thứ hai, hãy làm những gì bạn cần để thực sự biết ơn những gì bạn có. Bạn may mắn vì còn sống. Nhiều người thì không. Bạn may mắn còn có thể đọc những lời này. Nhiều người có thể không được đọc.

Làm thế nào để vững tâm khi gặp những người lái xe như điên, người thô lỗ, và những người tiêu cực khác mà bạn không thể không gặp phải trên thế giới này?

Bạn hãy yêu thương họ. Khi bạn yêu thương tất cả những người bạn gặp, bạn bắt đầu nhận thấy họ biến mất khỏi trải nghiệm của bạn. Đừng chờ đợi những người lái xe như thế tự thay đổi, bạn phải thay đổi.

Khi nào thì mọi thứ bắt đầu đến? Cho đến nay, tôi không có gì thay đổi. Một tháng, hay bốn tháng? Hay lâu hơn?

Làm thế nào mà bạn biết không có gì thay đổi? Hầu hết sự lập trình của bạn là vô thức, do đó có thể có thay đổi ở đó. Ngoài ra, nếu bạn đang quan tâm hay thiếu kiên nhẫn thì đó là dấu hiệu bạn chưa rõ ràng. Đã rõ ràng có nghĩa là bạn đang hạnh phúc, và trạng thái yên bình sẽ thu hút những gì bạn muốn, hoặc một cái gì đó thậm chí còn tốt hơn. Sự thật là, thời gian là một khái niệm của con người. Tất cả mọi thứ sẽ xảy ra khi điều đó xảy ra. Hãy tận hưởng thời điểm này.

Bạn có thể giúp tôi thoát khỏi nợ nần không? Bạn có thể cung cấp cho tôi một khoản vay không, và tôi sẽ trả lại bạn?

Đây là kiểu suy nghĩ chỉ có một cách để giải quyết một vấn đề hoặc thu hút một kết quả: đó là tôi. Đừng đợi tôi hay bất cứ ai khác giúp bạn hành động liên tục. Không chỉ hỏi một người rồi ngừng ngay tại đó. Hãy tìm kiếm người khác ngoài tôi, và tiếp tục. Nếu bạn cởi mở và sẵn sàng không ngừng hành động có cảm hứng, Vũ trụ sẽ giúp bạn một lúc nào đó. Tôi không còn khả năng trả lời toàn bộ e-mail và yêu cầu mà tôi nhận được, do đó, thậm chí không còn khả năng nhìn nhận theo hướng của tôi. Nhưng hãy nhìn lại mình và yêu cầu để được hướng dẫn. Sau đó, hành động dựa trên những gì bạn nhận được.

Ông nghĩ gì về trẻ em bị bệnh bẩm sinh? Sao chúng lại thu hút bệnh tật như vậy? Các bậc cha mẹ có phải chịu trách nhiệm về chuyện đó hay không?

Mỗi người trong chúng ta đều bước vào thế giới này theo một lịch trình. Đó là sự lập

trình. Ai mà biết được tại sao một số trẻ em lại bị bệnh bẩm sinh? Nhưng chúng đang ở đây, do đó, hãy chữa bệnh cho chúng. Trách nhiệm của bạn là xử lý tất cả những gì mà bạn trải qua. Nó đã xảy ra như thế nào, không quan trọng. Chỉ biết là nó ở đó. Hãy chữa lành cho nó.

Tôi muốn tạo ra một tầm nhìn rõ ràng về thành công trông như thế nào, và tôi biết ông sẽ nghĩ rằng đây là trò ngớ ngẩn, nhưng thực sự tôi chưa bao giờ được tiếp xúc với nó. Vì vậy, tôi cần sự giúp đỡ từ những người anh hùng của tôi. Tôi muốn biết, liệu cái gì đó mà ông đã có có thể giúp tưởng niệm những thành tích trong cuộc sống của ông hay không. Ông đã nhận được những giải thưởng? Ông có thư từ của những người quan trọng? Bên trong một ngôi nhà lớn có những gì?

Tôi thường tự khen thưởng cho mình khi tôi hoàn thành một việc gì đó. Đôi khi, đó là một đôi giày mới. Hoặc một chiếc xe hơi. Hoặc một chuyến đi. Hoặc một thứ đồ nội thất. Điều này giúp tôi giữ lại được cảm giác thành công và nhắc tôi nhớ về nó những khi nhìn vào món đồ mà tôi đã mua. Như vậy, tôi không phải mua một lời nhắc nhở. Đây có thể là một cái gì đó giống như cái ly uống nước tôi đã được tặng khi tôi được lên chương trình truyền hình của Donny Deutsch. Hoặc bức ảnh tôi và Larry King chụp chung khi tôi tham gia chương trình của ông ấy.

Làm thế nào để giữ được cảm hứng ?!?!?

Bằng cách chú tâm vào những gì trái tim của bạn mong muốn.

Luật thu hút sẽ vượt lên nghiệp chướng, hay nghiệp chướng sẽ đè lên Luật thu hút?

Nghiệp chướng chính là Luật thu hút.

Điều gì xảy ra khi tôi hành động theo một linh cảm, nó đã không dẫn tôi tới bất cứ nơi nào?

Bạn đã mong đợi nó dẫn bạn đến đâu? Có thể nó đã đưa bạn đến ngay nơi bạn cần đến, nhưng bạn đánh giá nó là sai. Tin tưởng trong cuộc sống nghĩa là tin tưởng tất cả mọi điều xảy ra là vì điều tốt đẹp nhất của bạn.

Câu nói mà ông đã đề cập là có thể thay đổi cuộc sống của tôi mãi mãi là gì?

Hãy xem mặt trước của cuốn sách này: “Không bao giờ bạn phải lo lắng về tiền bạc nữa.”

Chồng tôi vừa rời bỏ tôi. Tôi có thể “muốn” anh ta trở lại với tôi không?

Không. Đó là sự vi phạm ý chí tự do của chồng bạn. Thay vào đó, hãy chú tâm vào phần của bạn mà anh ấy luôn hình dung. Hãy yêu phần bên trong của bạn và anh ấy sẽ quay lại, hoặc không, nhưng bạn sẽ được an bình và sẵn sàng cho tình yêu khác.

Không có giới hạn hòa hợp với Luật thu hút ở chỗ nào?

Không có giới hạn chỉ đường đến với Thượng Đế. Hãy xuất phát từ đó và tất cả những gì bạn làm sẽ trở thành Tác nhân thu hút thuần khiết. Tôi nói rằng, có ba giai đoạn của sự giác ngộ. Đầu tiên bạn là nạn nhân. Tác nhân thu hút lôi cuốn bạn vào giai đoạn thứ hai, nơi bạn đánh thức sức mạnh của bạn. Không có giới hạn là giai đoạn thứ ba, nơi bạn đầu hàng và làm việc với Thượng Đế. Chúng chỉ đơn giản là những phiến đá lát đường để đến được sự giác ngộ - ở đúng chỗ, ngay bây giờ, hoàn toàn an tĩnh.

Tôi muốn biết liệu có phải tôi đã gây ra cái chết của chồng tôi hay không. Ông có thể nghĩ rằng mình sắp chết không?

Mọi người đều thường nghĩ rằng mình sắp chết. Nếu bạn không giám sát những suy nghĩ của bạn và chọn những ý nghĩ tích cực, bạn có thể chọn nhầm những suy nghĩ giết chết bạn, đôi khi từ từ, đôi khi ngay lập tức.

Nhưng không, bạn không thể nghĩ rằng một người khác sắp chết. Tôi rất tiếc khi nghe nói bạn mới mất chồng. Bạn đồng tạo ra những trải nghiệm về sự ra đi của anh ấy, nhưng bạn không tạo ra cái chết của anh ấy. Anh ấy có cuộc sống riêng của mình. Bạn có cuộc sống riêng của bạn. Thời gian các bạn sống với nhau là một món quà tuyệt vời. Hãy luôn nhớ đến nó.

Bạn vẫn còn cần đến một người thầy, một huấn luyện viên sao?

Chắc chắn rồi. Tôi có những người thầy, huấn luyện viên về những điều huyền diệu để giúp tôi tiếp tục phát triển và giác ngộ, cũng giống như những người có chương trình huấn luyện về sự kỳ diệu của riêng họ. Chúng ta cần được hỗ trợ để thu hút những điều huyền diệu. Bạn có thể làm điều đó một mình, nhưng sẽ dễ dàng hơn và nhanh hơn nếu bạn có một người thầy.

1. A New Year Resolution: Cam kết đầu năm là một lời cam kết của một cá nhân nhân dịp đầu năm để thực hiện một số mục tiêu, dự định, kế hoạch cá nhân nào đó. Việc đặt ra những Cam kết có nguồn gốc tôn giáo từ những lễ hội năm mới của người Do Thái, cũng như người Thiên chúa giáo. Họ thường cùng nhau nêu lên những việc làm sai trái của mình và những người khác và mong muốn được tha thứ cũng như cam kết sẽ có những chuyển biến tốt hơn cho năm mới. Một Cam Kết Năm mới có thể là quyên góp cho người nghèo, trở nên có ý thức với môi trường sống xung quanh hơn... 1. The secret (Bí mật): Bộ phim nổi tiếng tiết lộ Quy luật đầy quyền năng thống trị toàn vũ trụ được gọi là Luật hấp dẫn phát hành năm 2006. Bộ phim quy tụ những bậc thầy thành công của Mỹ như Jack Canfi eld, Joe Vitale, Bob Proctor, Bob Doyle... nói về bí mật đến với thành công và hạnh phúc.